

Felipe Martins Lampa

Recampesinização na distribuição de alimentos: uma análise comparativa entre dois núcleos da Rede Ecovida de Agroecologia e suas relações com os mercados

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Agroecossistemas da Universidade Federal de Santa Catarina para obtenção do grau de mestre em Agroecossistemas.

Orientador: Oscar José Rover

Florianópolis, 2014.

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Lampa, Felipe Martins

Recampesinização na distribuição de alimentos: uma análise comparativa entre dois núcleos da Rede Ecovida de Agroecologia e suas relações com os mercados / Felipe Martins Lampa ; orientador, Oscar José Rover - Florianópolis, SC, 2014.

181 p.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro de Ciências Agrárias. Programa de Pós-Graduação em Agroecossistemas.

Inclui referências

1. Agroecossistemas. 2. recampesinização. 3. distribuição de alimentos. 4. circuitos curtos de comercialização. I. Rover, Oscar José. II. Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação em Agroecossistemas. III. Título.

"Recampesinização na distribuição de alimentos: uma análise comparativa entre dois núcleos da Rede Ecovida de Agroecologia e suas relações com os mercados"

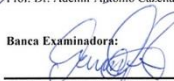
Por

Felipe Martins Lampa

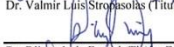
Dissertação julgada adequada, em 24 de junho de 2014, e aprovada em sua forma final, pelo Orientador e Membros da Banca Examinadora, para obtenção do título de Mestre em Agroecossistemas. Área de Concentração Desenvolvimento Rural e Sociedade, no Programa de Pós-Graduação em Agroecossistemas, Centro de Ciências Agrárias/UFSC.


Prof. Dr. Ademir Antônio Cazella (Coordenador do Programa)

Banca Examinadora:


Dr. Oscar José Rover, (Presidente/Orientador)


Dr. Valmir Luis Strohscholas (Titular/PGA/UFSC)


Dr. Dilvan Luiz Ferrari (Titular Externo/EPAGRI)


Dr. Moacir Roberto Darolt (Titular Externo/LAPAR)

Candidato ao título:


Felipe Martins Lampa

Florianópolis, 24 de junho de 2014

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar a Deus e a todos os orixás, por terem colocado as oportunidades no meu caminho e terem me dado força para a conclusão deste projeto.

À minha família e amigos, por acreditarem nos meus esforços, a despeito de todos os descaminhos que percorri.

A meu orientador, Oscar Rover, pelos apontamentos e pelo aprendizado ao longo do trabalho.

Por último, à CNPq, financiadora da bolsa obtida para a realização do mestrado.

RESUMO:

Nas últimas décadas, tem-se constatado um interesse pelo papel da agricultura de base familiar e camponesa na produção agrícola brasileira. A permanência do seu peso significativo na produção de alimentos, apesar das adversidades históricas que se impuseram ao seu fortalecimento, exigiu com que se fossem revistas as ideias a respeito de suas condições e possibilidades de inserção nos mercados de alimentos. Considerando este aspecto, alguns teóricos recentes sugerem a existência de movimentos/tendências de *recampesinização* em diversos lugares do mundo – isto é, a reconstrução de valores camponeses, lançando novas respostas aos desafios atuais de inserção nos mercados, a exemplo de múltiplas experiências atuais de reorganização em coletivos de agricultores, as propostas de produzir agroecologicamente, a construção de mercados alternativos, etc. Em geral, estas experiências buscam se opor às tendências de mercantilização que atuam no sentido de pressionar os agricultores a agir sob determinadas condições em que devem estar voltados a meramente suprir as demandas dos mercados. Dessa forma, a esse conjunto de forças que buscam contrapor-se às dinâmicas de mercado convencionais por meio da organização em coletivos de agricultores, mobilizando outras formas de troca, juntamente com o resgate de valores camponeses, a esta tendência denominamos “recampesinização”. Esta noção, contudo, só pode ser compreendida a partir de seu oposto, isto é, a tendência de “mercantilização”. Esta, por sua vez, refere-se justamente às características associadas ao paradigma meramente mercantil do agente econômico: relações formais de trabalho, especialização produtiva, e determinadas formas de organização (tanto da produção como da distribuição) puramente mercantis - nas quais a busca pelo lucro constitui o princípio orientador soberano. O presente trabalho está elaborado em torno do par conceitual recampesinização/mercantilização, o qual será trabalhado analiticamente junto com a noção de estruturas de reciprocidade. Para tanto, apoiamo-nos na experiência atual da Rede Ecovida de Agroecologia, situando-a no cenário da produção orgânica atual no Brasil e no estado de Santa Catarina. São esboçadas algumas reflexões sobre as relações entre agricultores associados a dos núcleos regionais da Rede Ecovida e os mercados, com base na análise de um total de 156 documentos (entre planos de manejo e documentos de conformidade orgânica). As informações mobilizadas sugerem um cenário no qual as estratégias de inserção diferenciada nos mercados de alimentos por parte da agricultura familiar agroecológica são

fundamentais para o fortalecimento desse setor socioproductivo. Diante das tendências de crescente inserção das grandes superfícies de varejo no mercado de produtos agroecológicos (orgânicos, artesanais, etc), os desafios referem-se, sobretudo, à sua capacidade de construir estratégias comerciais e sistemas de abastecimento eficientes, sem distanciar-se dos princípios políticos e organizacionais a que se propõem, caso queiram consolidar-se como uma alternativa real de organização da cadeia produtiva de orgânicos.

Palavras-chave: recampesinização; mercantilização; agricultura familiar de base camponesa; reciprocidade; distribuição de alimentos; circuitos curtos de comercialização.

ABSTRACT:

In recent decades, it has been found an interest in the role of family and peasant -based agriculture in the Brazilian agricultural production. The residence of its significant weight in food production, despite historical adversities that have been imposed to its strengthening demanded that it should be revised some ideas about their conditions and chances of integration in food markets. Considering this aspect, some recent theorists suggest the existence of movements / tendencies of repeasantization in many places in the world - that is, the reconstruction of peasant values , launching new answers to the current challenges of market integration, like many modern experiences of reorganization in collective farmers, agroecological produce proposals for the construction of alternative markets, etc. In general, these experiments seek to resist against those commodification trends that push farmers to act under certain conditions which direct them to merely meet the demands of the markets. Thus, this set of forces that seek to counteract the dynamics of conventional market through collective organization, mobilizing other forms of exchange, together with the redemption of peasant values, this trend is known as "repeasantization". Although, this notion can only be understood from its opposite, ie, the tendency to "commodification". This, in turn, refers precisely those associated with purely mercantile paradigm of economic agent characteristics: formal labor relations, specialization, and certain forms of organization (both production and distribution). This work is built around the conceptual pair repeasantization/commodification, which will be analytically worked associated with the notion reciprocity. In order to that, it is built relying on present experience of Ecovida Network of Agroecology, placing it among current organic production in Brazil and in the state of Santa Catarina. The work outlines some thoughts on the relationship of Ecovida Network farmers and food markets, based on the analysis of a total of 156 documents (between management plans and “documentos de conformidade orgânica”) in which the strategies of differentiated integration in food markets by the agro-ecological family farming are key to strengthening this specific socioproductive sector. Given the trend of increasing integration of retail superstores in the agro-ecological products (organic, artisanal, etc.) market, the challenges relate primarily to its ability to build business strategies and efficient supply systems without distance themselves from the political and organizational principles that they

propose, if they want to consolidate itself as a real alternative for the organization of the production chain of organic.

Key-words: repeasantization; commodification; family and peasant based agriculture; reciprocity; food distribution; short circuits of commercialization

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: características das diferentes formas de agricultura

Tabela 2: agricultura orgânica no Brasil.

Tabela 3: instâncias do SPG

Tabela 4: Agricultores orgânicos totais e por tipo de clientes, segundo grupos de produto, 2010.

Tabela 5: Agricultores orgânicos por principal problema apontado em relação à comercialização dos seus produtos, segundo tipos de problema, 2010.

Tabela 6: Agricultores orgânicos que manifestaram intenção de investir na comercialização, segundo o tipo de investimento, 2010.

Tabela 7: Áreas totais das propriedades e área de exploração agroecológica.

Tabela 8: Proporção exploração agroecológica/área total nos núcleos regionais.

Tabela 9: Comparação do tamanho das propriedades.

Tabela 10: Os grupos associados e suas características – Núcleo Planalto Serrano.

Tabela 11: Os grupos associados e suas características - Núcleo Litoral Catarinense.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Uso da agricultura orgânica na região sul do Brasil.

Gráfico 2: Dispositivos comerciais acessados pelos agricultores - Núcleo Planalto Serrano.

Gráfico 3: Faturamento por canal de comercialização – Cooperativa Ecoserra.

Gráfico 4: Dispositivos comerciais acessados pelos agricultores - Núcleo Litoral Catarinense.

Gráfico 5: Resultado operacional Box 721 da Agricultura Familiar.

Gráfico 6: Destinos dos produtos comercializados pelo Box 721.

Gráfico 7: Canais de comercialização da agroindústria Sucos Will Ltda.

Gráfico 8: Canais de comercialização da agroindústria Conservas Will Ltda.

Gráfico 9: Canais de comercialização da agroindústria NATURAMA.

Gráfico 10: Canais de comercialização de Engenho de Farinha.

Gráfico 11: Canais de comercialização Dom Natural Orgânicos.

Gráfico 12: Canais de comercialização do Rancho Ecofrutícola Ind. e Com. de Alimentos Ltda.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: As diferentes formas de agricultura.

Figura 2: Características das propriedades que trabalham com circuitos curtos de comercialização de alimentos agroecológicos.

Figura 3: Número de produtores orgânicos por UGT – Santa Catarina.

Figura 4: Mapa com os núcleos regionais da Rede Ecovida.

Figura 5: Mapa com as rotas do circuito de comercialização de alimentos da Rede Ecovida de Agroecologia.

Figura 6: Mapa com os municípios abrangidos pelo Núcleo Planalto Serrano.

Figura 7: Mapa com os municípios abrangidos pelo Núcleo Litoral Catarinense.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AFA – Agricultura Familiar Agroecológica

AI – Agroindústria

CEASA – Central de abastecimento

CEPAGRO - Centro de Estudos e Promoção da Agricultura de Grupo

CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento

Econeve – Cooperativa Ecológica de Agricultores e Consumidores de São Joaquim

Ecoserra - Cooperativa Ecológica Ecoserra

Ecovida – Rede Ecovida de Agroecologia

MDA – Ministério do Desenvolvimento Agrário

MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

OCS – Organização de Controle Social

OPACs – Organismos Participativos de Avaliação da Conformidade Orgânica

PAA – Programa de Aquisições de Alimentos

PNAE – Programa Nacional de Alimentação Escolar

SPG – Sistema Participativo de Garantia

UGT – Unidade de Gestão Técnica

SUMÁRIO

| | |
|---|-----------|
| INTRODUÇÃO | 21 |
| 1. CAP I: Retomando as bases: os distintos olhares sobre o campesinato | 29 |
| 2. CAP II: Agricultura familiar de base camponesa no contexto brasileiro e mercados de alimentos: a busca pela autonomia nas estratégias da Rede Ecovida de Agroecologia..... | 61 |
| 2.1. O debate sobre o campesinato brasileiro | 61 |
| 2.2. Agricultura familiar de base camponesa e a transformação dos mercados..... | 71 |
| 2.3. Breve contexto da produção orgânica em Santa Catarina | 77 |
| 2.4. A Rede Ecovida de Agroecologia | 80 |
| 2.4.1. O Sistema Participativo de Garantia (SPG)..... | 90 |
| 2.4.2. A Rede Ecovida como movimento social e seus desafios | 97 |
| 3. CAP III: Metodologia..... | 103 |
| 4. Capítulo IV: a diversidade na unidade | 111 |
| 4.1. Panorama geral: entraves à comercialização | 111 |
| 4.2. Comparação entre os núcleos regionais: estrutura e sentidos da comercialização | 112 |
| 4.3. Reciprocidade e organização: (des)caminhos para a recampesinização..... | 153 |
| CONCLUSÕES..... | 161 |
| REFERÊNCIAS | 173 |

INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como objeto de estudo a Rede Ecovida de Agroecologia, mais especificamente, dois núcleos regionais que pertencem à organização: Núcleo Litoral Catarinense e o Núcleo Planalto Serrano. A pergunta de partida que orientou o projeto de pesquisa foi a seguinte: “Há e quais são os elementos de recampesinização nos processos mercantis em que dois núcleos regionais da Ecovida estão envolvidos?”.

Apoiando-se no referencial teórico trabalhado Ploeg (2008), iremos situar os agricultores associados à Rede Ecovida e suas relações com os mercados dentro das noções de *recampesinização* e *mercantilização* trazidas pelo autor. A primeira delas refere-se a tendências que refletem a criação atual de estratégias sociais que lançam mão de princípios e valores tipicamente camponeses, como a autonomia, a reciprocidade, a valorização do trabalho familiar e da cultura local para fortalecer e legitimar a permanência da agricultura familiar de origem camponesa. Essas estratégias manifestam-se através, por exemplo, da criação de formas específicas de organização e comercialização, nas quais existe uma busca por um posicionamento coletivo nos mercados, tencionando consolidar circuitos comerciais que lhes possibilitem maior controle e poder de intervenção no processo. Assim, se por um lado visam distanciar-se de determinados circuitos em que são tomados como simples fornecedores de mercadorias, essas iniciativas de modo algum devem ser entendidas como um distanciamento dos mercados. Ao contrário, elas reconhecem a

centralidade da inserção nos circuitos mercantis por parte da agricultura familiar na medida em que conferem-lhe uma dimensão estratégica.

Por sua vez, a noção de mercantilização reflete a direção oposta, isto é, o distanciamento de formas autônomas de organização, a tendência a incorporar circuitos de comercialização centralizados e diante dos quais tem pouco poder de intervenção, e em nos quais tende-se a um posicionamento individual nos mercados. Dentro da discussão trazida por Ploeg (2008), estas características seriam apenas uma dimensão da mercantilização. Esta reflete uma tendência mais ampla na qual a difusão do princípio de troca estende-se estaria associada não apenas às mudanças nos processos de trabalho e produção das unidades familiares, mas sobretudo à sua predominância enquanto princípio orientador da esfera social do agricultor, isto é, de noções estratégicas, valores e percepções que guiam os agricultores na organização de suas unidades de produção e vida social.

Sendo assim, para Ploeg (2008), a agricultura atualmente pode ser dividida, analiticamente, em três formas (baseadas nos seus respectivos modos de organizar a produção e suas relações com a sociedade) que se diferenciam e ao mesmo tempo contêm interfaces entre si: uma agricultura de cunho capitalista, uma empresarial e outra de tipo camponesa.

Contudo, conforme Ploeg (2008), se a agricultura pode atualmente ser dividida em torno dessas três tendências básicas de se organizar a produção (e suas relações com os mercados), não é possível estabelecer uma linha nítida de demarcação entre elas. Longe de existirem sob formas puras e separadas entre si, elas encontram-se em

íntima relação na realidade empírica, apesar de manifestarem contradições recíprocas no que se refere aos sujeitos que delas participam e aos princípios que lhes servem como fundamento de suas respectivas organizações. Assim, atualmente, a agricultura familiar poderia ser situada entre as formas empresarial e camponesa, de modo que, nos casos concretos, pode tender mais para uma forma que para outra. Enfim, estas diferentes formas de agricultura representam, nas palavras do autor, “*diferentes formas de estruturar o social e o material*” (p. 18).

Por ora, a título de introdução, basta-nos entender que cada forma de agricultura se relacionar com os mercados obedece a tendências características. Assim, a agricultura capitalista, e em menor grau a agricultura empresarial, assumem um modelo que tende mais à centralização, constituída por grandes empresas de processamento e comercialização de alimentos, que tendem a operar cada vez mais em escala mundial. No âmbito da comercialização, seriam os super e hipermercados, tais como WalMart, Pão de Açúcar, Angeloni, BIG, etc - isto é, as grandes redes varejistas - os grandes ícones aos quais estariam relacionados estes dois tipos de agricultura mencionados. Na sua forma de organização, elas significam um distanciamento das pontas da cadeia produtiva, ou seja, um distanciamento entre os produtores e os consumidores finais. Esta característica, por sua vez, assinalaria uma redução da autonomia dos produtores, na medida em que lhes restringe o domínio sobre o destino e as condições de oferta dos produtos de seu trabalho, processo este que representa a noção de *mercantilização* a que nos referimos.

Em oposição, a agricultura familiar de base camponesa teria uma maior inclinação a relacionar-se com o que ficou conhecido como circuitos curtos de comercialização. Nesse sentido, no que se refere à agricultura familiar recampesinizada, a sua necessidade/opção por acessar canais de comercialização diversificados e com menor presença de mediadores externos - leia-se atravessadores - tenderia a resultar numa maior apropriação do valor final do seu produto e, conseqüentemente, numa maior autonomia face às tendências desestruturantes¹ do modo de produção camponês, presente no contexto atual de grande parte dos mercados de alimentos.

Mais precisamente, o que estamos chamando de circuitos curtos de comercialização refere-se às vendas diretas - tais como a venda e prestação de serviços na propriedade, a entrega de cestas de produtos, as feiras, as vendas por meio de lojas de associação de produtores, a venda a coletivos organizados de consumidores, as vendas para programas do governo – e às vendas indiretas em que ocorre a intervenção de um intermediário, como é o caso do pequeno varejo, lojas especializadas, restaurantes e lojas virtuais. Como se verá adiante, a predileção por estas formas de comercialização, por parte dos agricultores associados à Rede Ecovida de Agroecologia, constitui-se um dos objetivos principais da organização, indicando sua propensão a processos de *recampesinização*.

¹ Isto é, a submissão da gestão das propriedades familiares às pressões e exigências destes mercados: o tipo de produto, a forma de produzir, a adequação a padrões tanto estéticos de apresentação quanto de higiene, conservação e integração (operacional e logística) a determinadas formas de ordenamento das cadeias produtivas.

Estes exemplos apresentados servirão de referência para quando, ao longo do trabalho, fizermos menção aos circuitos curtos de comercialização, por oposição ao que predomina no modelo de organização presente na agricultura de cunho capitalista e empresarial, as quais estão predominantemente relacionadas a circuitos de comercialização que compreendem um maior número de intermediários no processo de comercialização de alimentos.

Nesse sentido, a agricultura familiar de base camponesa de que trata o trabalho, diante do objeto de estudo escolhido, refere-se a pequenas propriedades sob gestão familiar, onde predomina o emprego de mão-de-obra familiar assim como uma inclinação à diversificação do sistema produtivo, além da busca por uma maior proximidade entre os produtores, e destes com os consumidores, por meio da construção e da busca de acesso aos circuitos curtos de comercialização (notadamente as feiras livres, o mercado institucional, a venda a cooperativas de produtores, o fornecimento de matéria-prima para agroindústrias locais e a venda ao pequeno varejo e restaurantes). Todas estas características de relações com os mercados, por sua vez, resultam numa maior autonomia para os sujeitos que compõem esse setor socioproductivo específico, porquanto permitem uma participação diferenciada dos agricultores na organização da produção e distribuição de alimentos.

Diante disso, o objetivo principal da pesquisa foi o de identificar, quantificar e expor, de maneira comparativa, por meio de tabelas e gráficos, os canais de comercialização dos agricultores envolvidos com os dois núcleos regionais mencionados, buscando entrever se as suas características e relações com os mercados refletem

predominantemente processos de *recampesinização* ou *mercantilização*. Para verificar isto, serão comparadas outras características no que se refere às relações com os mercados, tais como a diversidade produtiva, a presença/ausência de mão-de-obra contratada, a ocorrência ou não de ajuda mútua entre os grupos de agricultores nas propriedades, a presença de trocas não-mercantis, os volumes dos principais produtos produzidos no interior dos núcleos, tamanho das propriedades e exploração agroecológica. Estes dados foram coletados e organizados a partir dos documentos presentes nas organizações, como os planos de manejo e documentos de conformidade orgânica, de modo que foram 61 documentos no Núcleo Litoral Catarinense e 95 no Núcleo Planalto Serrano. Ademais, foram feitas três entrevistas semi-estruturadas com membros-chave dos respectivos núcleos, além da prática de observação participante em reuniões comerciais e plenárias da Rede Ecovida.

Por sua vez, a escolha dessas características como variáveis de análise deve-se à sua pertinência enquanto referências por meio das quais será possível identificar se há uma maior tendência a uma agricultura de cunho empresarial ou uma agricultura de base camponesa entre os agricultores associados à Rede Ecovida de Agroecologia. Nesse sentido, por meio da análise crítica desses dados, o presente trabalho irá indagar se há e quais são, nas suas relações com os mercados e demais indicadores anteriormente citados, elementos que refletem uma maior/menor *mercantilização/recampesinização* de seus agricultores.

Ademais, o trabalho está dividido em cinco capítulos, além desta introdução. No primeiro, faremos uma discussão teórica mais abrangente a respeito dos temas relacionados ao campesinato, da

maneira como foi tratado por diversos autores. Sequencialmente, no segundo capítulo procedemos com uma contextualização mais específica, isto é, relativa à realidade brasileira, para podermos situar a experiência da Rede Ecovida no seu momento histórico específico, dentro da realidade brasileira e catarinense no que se refere à agricultura familiar agroecológica (AFA)². Neste mesmo capítulo seguimos com uma discussão a respeito dos mercados de alimentos, para em seguida fazer uma breve apresentação do histórico e dos princípios que regem a Rede Ecovida de Agroecologia, situando-a no contexto da produção agroecológica da região em que está inserida.

Posteriormente, apresentamos um breve capítulo que trata da metodologia de pesquisa adotada para realizar o estudo de campo e construir as análises elaboradas na dissertação. Após isso, o quarto capítulo traz os resultados e discussão dos dados de pesquisa, por meio da apresentação de gráficos e tabelas, e sua discussão, além de uma síntese analítica dos dados apresentados. Finalmente, no quinto capítulo, realiza-se uma síntese conclusiva dos resultados face ao referencial teórico adotado.

² Sabemos que existe uma diferença conceitual entre agricultura agroecológica e agricultura orgânica, conforme ASSIS, R. L. de., ROMEIRO, A. R (2002), sobretudo no que se refere às características que transcendem a esfera da técnica produtiva. Contudo, no presente trabalho não entraremos no mérito das diferenças no manejo do solo e das culturas e usaremos o termo agricultura orgânica e agroecológica como equivalentes quando tratarmos dos agricultores associados aos dois núcleos da Rede Ecovida estudados.

1. CAP I: Retomando as bases: os distintos olhares sobre o campesinato

Conhecimento dos homens

O sr. Keuner tinha pouco conhecimento dos homens. Ele dizia: “Conhecimento dos homens só é necessário quando há exploração. Pensar significa transformar. Quando penso em alguém eu o transformo, quase me parece que ele não é absolutamente como é, mas que passou a ser assim quando comecei a pensar sobre ele.”.

(Bertolt Brecht – Histórias do Sr. Keuner)

“O campesinato não é uma classe. Mas uma noção.”

(G. Plekhanov)

“(…) O camponês, entretanto, não realiza um empreendimento no sentido econômico, ele sustenta uma família e não uma empresa.”

(Eric Wolf)

A discussão em torno das transformações ocorridas no campesinato derivadas da modernização das sociedades já foi tratada por inúmeros autores (Prado Jr, Schneider, Abramovay, Shanin, Maluf, etc) e encerra uma diversidade de enfoques. Conforme Wanderley (2009), no entanto, o conteúdo da discussão atual difere em muito daquele dos anos setenta, no qual as interpretações giravam em torno da perspectiva da modernização da agricultura e da certeza da polarização inevitável entre capital e trabalho nas relações sociais- e de produção - no campo. Segundo a autora

“Os olhares convergiam, em grande parte, para a constituição, no setor agrícola, de uma estrutura empresarial e para a emergência de um proletariado gerado por um mercado de trabalho específico ou unificado. Quanto ao campesinato, a muitos ele parecia excluído desse futuro e se anunciava a sua decomposição ou os processos de subordinação às novas formas de capital no campo” (WANDERLEY, 2009, p.185).

Nos anos sessenta, de acordo com Abramovay (1992), as questões giravam em torno do subdesenvolvimento e das perspectivas políticas necessárias para a sua superação. Nesse contexto, para o autor, houve importantes contribuições na teoria social sobre o camponês, sobretudo advindas da microeconomia, com a elaboração de modelos microeconômicos sobre o comportamento camponês.

Foi assim que Schultz (1965) trouxe a ideia do camponês “*maximizador de lucro*”. Para ele, o camponês não obedeceria a uma lógica diferente de outros setores sociais. A alocação de seus recursos seria fruto de uma operação racional, que busca obter o maior retorno dentro das limitações de investimento do camponês. Para ele, a agricultura “tradicional” operaria como um sistema coerente e racional de alocação de fatores, isto é, do ponto de vista da relação entre insumos disponíveis e resultados econômicos, o sistema camponês seria conduzido de maneira equivalente a uma empresa moderna. Em suma, a despeito da barreira que representaria a racionalidade peculiar do camponês para a sua modernização – leia-se racionalidade econômica -,

a eficiência na alocação de seus recursos viria justamente da sua condição de pobreza.

Sendo assim, seu suposto atraso deveria ser superado com o auxílio do Estado, que teria de atuar oferecendo, sobretudo, acesso às tecnologias. A emancipação de uma condição miserável viria somente se fossem alterados os meios com que trabalham. Contudo, dentro desse raciocínio, estava implícita a superioridade inegável das técnicas modernas face às tradicionais, isto é, subestimava-se, ao ignorá-la, a “racionalidade” característica dos homens e mulheres do campo.

Michael Lipton (1968), por outro lado, publicou, no final da década de sessenta, um artigo contestando a ideia de Schultz. Para Lipton, a racionalidade do camponês seria antes aquela fundada sobre a “aversão ao risco”, o que significa dizer que não estava sujeito às mesmas condições que os outros setores sociais como queria o conservadorismo de Schultz. O camponês maximiza *oportunidades de sobrevivência* e disso decorre que a motivação da sua conduta será totalmente oposta à do *maximizador de lucro*. Em suma, para Lipton, apesar de o camponês estar constrangido a uma permanente subutilização de sua potencialidade produtiva, dada sua aversão ao risco, seria possível, com base nos meios materiais tradicionais, construir políticas de desenvolvimento, desde que fossem capazes de eliminar tais limitantes. (Abramovay, 1992). Lipton avançara ao reconhecer uma “racionalidade” própria ao camponês, porém não deixou de escorregar nos pressupostos do “*homo economicus*” que contagiou o pensamento social ao longo do século XX.

Dentro dessa discussão, a economia Neoclássica iria adiante e traria para junto do cálculo sobre a “*eficiência alocativa*” dos fatores de Schultz, e para o “mínimo de subsistência” de Lipton, a dimensão do *consumo* da família. A busca por uma unidade de análise que contemple essa dupla dimensão (o trabalho fornecido x renda obtida), seja pelo agricultor eficiente de Schultz ou pelo agricultor avesso ao risco de Lipton, demonstram a inspiração chayanoviana dessas abordagens. Segundo Abramovay, este “*é o ponto de partida para os mais importantes modelos sobre o comportamento camponês dos anos 1960: o de Mellor (1963), o de Sen (1966) e o de Nakagima (1969).*” (Abramovay, 1992, p. 102). O campesinato se definiria, nessas abordagens, por esse equilíbrio econômico específico entre trabalho necessário x necessidades de consumo da família, o eixo fundamental da teoria chayanoviana sobre o campesinato. O comportamento econômico do camponês seria, então, assim como em Chayanov, determinado subjetivamente - para quem o seu desempenho produtivo seria resultado da contraposição entre produto marginal do trabalho e seu custo.

Contudo, passa-se a considerar, a partir dessas interpretações dos anos sessenta de Mellor, Sen e Nakagima, um elemento *capaz de alterar significativamente a racionalidade camponesa: a existência de um mercado de trabalho* (Abramovay, 1992). Junto à existência do mercado de trabalho estaria aliado o *custo de oportunidade* oferecido pelo mesmo. Introduz-se aí uma variável exógena a determinar o equilíbrio econômico do camponês. Tais modelos, como nos diz Abramovay (1992),

“pretendem fundamentalmente responder a uma questão prática: como promover a maior integração das unidades de produção familiares ao mercado de produtos e insumos, de maneira a elevar sua renda e, presumivelmente, seu bem-estar, assim como a disponibilidade de produtos agrícolas na sociedade como um todo?”. (p. 105)

Para Mellor (Abramovay 1992, p.105) a solução estaria num conjunto de estímulos em termos de tecnologia, gerência e conhecimentos que elevem a “transformação de tempo de trabalho em produto agrícola”. Sua postura seria de induzir uma ruptura no equilíbrio estático do comportamento econômico camponês, dada pela condição de pobreza de um lado, e da fusão entre unidade de produção e consumo de outro. Sen (1966), por sua vez, não confere uma vantagem inerente à modernização. Segundo Abramovay

“Ao contrário, é provável que [para Sen],socialmente, a existência de unidades produtivas marcadas pelo equilíbrio camponês permita a oferta de bens agrícolas em condições em que a terra e o trabalho sejam utilizados com resultados melhores que em empresas capitalistas.” (ABRAMOVAY, 1992, p. 105).

Por outro lado, Nakagima, contestando Mellor diretamente, propunha um gradualismo na implantação de políticas de modernização, como forma de superar as limitações inerentes à lógica e realidade camponesas. (ABRAMOVAY, 1992)

Apesar da importante contribuição da Economia Neoclássica, Abramovay (1992) destaca os limites da abordagem estritamente econômica do fenômeno social. “Os limites da racionalidade econômica” seriam, nesse caso, o próprio limite do pensamento econômico. É o que nos diz o autor quando afirma

“O que entretanto os economistas absolutamente não colocam em questão são os limites dessa racionalidade econômica, e não o fazem por não estudarem a fundo o conjunto do ambiente social em que a vida camponesa se desenvolve”
(ABRAMOVAY, 1992, p. 111).

Em suma, como alertara Polanyi (1947), a herança de uma economia de mercado deixou-nos embrutecidos com suas ideias ultrassimplificadas sobre a função do sistema econômico na sociedade. Para ele, *“precisamos resgatar uma visão mais realista do mundo humano e moldar nossos objetivos comuns à luz desse reconhecimento.”*

O que importa deixar claro é o fato de que a racionalidade econômica que se pretendeu imprimir à cultura camponesa é limitada, devido ao ambiente social em que está inserido, de modo que este ambiente permite que outros critérios sejam orientadores da vida. É daí que vem a contribuição, para a compreensão do camponês e sua inserção na sociedade global, da antropologia para o debate. Notadamente o conceito de sociedade parcial e cultura parcial criado por Redfield na década de 1960.

Nesse caso, parcialidade não significa isolamento, mas antes a capacidade de estruturar a vida em torno de um conjunto de normas próprias e específicas – este que para Wanderley (2009) seria o patrimônio sociocultural do campesinato. Nesse sentido, o camponês seria mais que um tipo econômico, mas um *modo de vida*. Em suma,

“A parcialidade da sociedade camponesa [de Redfield, 1960] vem exatamente de que, embora organizada em torno de códigos sociais próprios – cuja organização escapa à razão estritamente econômica – ela se relaciona com o mundo exterior através dos vínculos econômicos dados pela venda de mercadorias.”. (ABRAMOVAY, 1992. p. 112)

Na visão de Redfield (1960), a principal interface entre a realidade particular do camponês e o mundo que o envolve reside nos mercados nos quais estaria inserido. Este aspecto levantado por Redfield é um ponto-chave na abordagem do presente trabalho: as particularidades nas suas relações com os mercados delimitam o sujeito histórico ao qual estamos nos referindo. Como nos diz Abramovay (1992),

“É, portanto, na maneira como vende os produtos de seu trabalho e compra os elementos necessários à sua reprodução, nas estruturas determinantes de suas relações mercantis, que reside o segredo de sua organização econômica interna. Aí se encontram os fatores explicativos da racionalidade camponesa” (p.114).

É também dentro dessa especificidade que o economista Frank Ellis (1988), traz a sua contribuição a respeito do estudo sobre o campesinato. Este se definiria, a seu ver, por dois traços básicos: a) a integração parcial aos mercados, e; b) o caráter incompleto desses mercados. (Abramovay, 1992).

Nestas abordagens, fica clara a caracterização de uma relação específica com os mercados, no que se refere à compreensão da noção de camponês e seu desdobramento contemporâneo em agricultor familiar. Com efeito, Schneider e Plein (2009) também colocam a ênfase da passagem de camponês a agricultor familiar no processo de mercantilização que, na maioria dos casos, tenderia a uma integração vertical, com uma significativa perda de poder de determinação por parte do agricultor. Contudo, na abordagem destes autores, esta passagem de camponês a agricultor familiar torna-se algo irreversível, e que conferiria um novo conteúdo a esse sujeito histórico. Consequentemente, o termo camponês teria de ser abandonado em favor de agricultura familiar, isto é, haveria uma separação nítida entre essas duas noções.

Entretanto, se é certo que as imposições dos mercados provocaram alterações significativas na maneira de produzir, no consumo, nos modos de vida do agricultor, etc, todavia, esse processo não significou a eliminação das bases culturais sobre as quais se assentava o campesinato. Da mesma forma que Schneider e Plein (2009), Wanderley (2009) indaga: *“A inserção desses camponeses na sociedade moderna não termina por provocar mudanças significativas nos traços*

característicos do campesinato tradicional?”. A sua resposta é muito próxima, porém ligeiramente distinta:

“mais do que uma passagem irreversível, teríamos de considerar, simultaneamente, pontos de ruptura e elementos de continuidade entre as duas categorias [camponês e agricultor familiar]”. (WANDERLEY, 2009).

Fundamentalmente, as rupturas e permanências a que se refere Wanderley seriam o reconhecimento de que: a) a integração ao moderno não impede que a subsistência familiar e a diversificação das atividades permaneçam objetivos renovados – como prevalecia enquanto determinante do comportamento camponês tradicional; b) apesar da introdução dos pagamentos diferenciados no interior do estabelecimento, a renda familiar permanece sendo percebida enquanto rendimento indivisível; c) a pluriatividade, ao contrário de negar o estabelecimento familiar, é antes um fator de composição que visa a continuidade do estabelecimento. Ora, é justamente a permanência dessas características que nos permite situar, e, portanto diferenciar, o sujeito histórico a quem nos referimos. Dentro da vasta categoria social de “agricultura familiar”, é possível destacar aquela de origem camponesa, que, para fazer face aos novos desafios impostos pela sociedade moderna se utiliza de uma herança sócio-cultural que lhe é específica e, dessa maneira, reproduz, ao mesmo tempo em que se transforma, esse mesmo sujeito histórico.

Porém, mais recentemente, duas importantes contribuições vieram a dar um novo conteúdo ao debate em torno da inserção da

agricultura familiar de origem camponesa nos mercados de alimentos. A ideia de *processos de recampesinização*, de Ploeg (2006, 2008) e, a *teoria da reciprocidade*, trabalhada por Sabourin (2009, 2011). Ambas estão em íntimo diálogo entre si, e, a nosso ver, representam um avanço diante das contribuições de Sen, Refield, Ellis e Wanderley mencionadas anteriormente, sobretudo porquanto assumem perspectivas que não se referem à agricultura familiar de base camponesa como uma simples menção ao passado, e enxergam neste setor a sua capacidade de inovar por meio da ressignificação de seus valores socialmente herdados.

Antes mesmo de expormos as ideias centrais das obras que configuram como a linha mestra da interpretação de nosso trabalho, é oportuno trazermos a contribuição de Teodor Shanin (2005) quanto ao debate em torno da definição de camponês, por entendermos que ela constitui uma ponte necessária entre o que já foi exposto acima e o cerne das teorias que pretendemos nos apropriar.

Para Shanin (2005) existem diversas razões para se definir ou deixar indefinido o termo “camponês”. Para ele, o termo “camponês” em si seria uma mistificação, pois não ele não existiria em um sentido único e restrito, de modo que o seu conteúdo é por demais heterogêneo nas diversas situações em que é empregado. Se é verdade que a heterogeneidade do que se entende por camponês é algo indubitável, no entanto, para o cientista social, o que vale é procurar mergulhar nas realidades e problemas sociais e políticos que giram em torno do fenômeno abordado, para evitar o discurso fastidioso e as reificações do

conceito. No que se trata da especificidade da realidade camponesa, alguns autores, como Redfield, procuraram destacar uma série de características que pudessem englobar uma generalização plausível desta noção.

Em suma, a afirmação da especificidade do camponês pode ser apresentada através de seis categorias de características, pelas quais os camponeses tem sido distinguidos, em comparação com os outros grupos que compõem as diversas sociedades (Shanin, 2005). São elas: 1) uma economia característica, definida por formas extensivas de produção autônoma (ou seja, trabalho familiar), pelo controle dos próprios meios de produção, por uma economia de subsistência e uma qualificação ocupacional multidimensional; b) alguns padrões de organização política, como o apadrinhamento, o banditismo, o faccionismo, etc; c) um conjunto de normas e cognições típicas, que refletiriam as formas de produção e de vida social, a exemplo de Chayanov, Lipton, Schultz, Mellor, Sen, etc; d) as unidades básicas e características de organização social e seu funcionamento, que teoricamente apresentam semelhanças na história e no mundo inteiro; e) a possibilidade de isolar analiticamente uma dinâmica social específica da sociedade camponesa; e, por último, f) as causas e os padrões fundamentais de mudança estrutural tem sido vistos, mais uma vez, como genéricos e específicos dos camponeses, assim, por exemplo,

“a comercialização tem resultado, em geral, inicialmente em um estágio de agriculturação do camponês, fazendo com que suas tarefas não-agrícolas anteriores sejam assumidas pela produção industrial em massa.

Pode-se também mencionar a recorrente surpresa diante da tenacidade das formas sociais camponesas e mesmo a recampesinização de algumas áreas.” (SHANIN, 2005, p. 4)

Todavia, se é verdade que essas abordagens generalistas já estão fora de moda porquanto travam a possibilidade de se conhecer a realidade empírica daquela heterogeneidade das diversas situações em que vivem os camponeses no mundo atual, a simples negação de uma entidade conceitual que procure delinear esse setor específico da sociedade acaba por fugir à essência da própria Ciência Social.

Dessa maneira, conforme avançou-se no debate em torno da noção de camponês, em meados da década de noventa Shanin propôs – posteriormente reconhecida pelo próprio autor como insuficiente por não apresentar uma maior especificação dos vínculos entre os traços identificados - um delineamento de quatro características do camponês, incorporando:

“a) a propriedade rural familiar como a unidade básica de organização econômica e social; b) a agricultura como a principal fonte de sobrevivência; c) a vida em aldeia e a cultura específica das pequenas comunidades rurais; d) a situação oprimida, isto é, a dominação e exploração dos camponeses por poderosas forças externas.” (SHANIN, 2005, p. 4)

Esse conjunto de características já estava presente, de certa maneira, no olhar de Wolf (1970) ao abordar o campesinato. Com

efeito, ao procurar distinguir as *sociedades camponesas* das *sociedades primitivas*, o autor expõe-nos:

“Nas sociedades primitivas, os excedentes são trocados diretamente pelos grupos ou por seus membros; os camponeses, no entanto, são cultivadores rurais cujos excedentes são transferidos para as mãos de um grupo dominante, constituído pelos que governam, que os utilizam para assegurar seu próprio nível de vida, e para distribuir o restante entre grupos da sociedade que não cultivaram a terra, mas devem ter alimentos, dando em troca bens específicos e serviços.” (WOLF, 1970, p. 16)

É assim que, ao buscar definir linhas nítidas de diferenciação dos camponeses em relação aos “outros”, Wolf recai num dilema muito próximo daquele de Chayanov – para quem a condição camponesa refletia um eterno balanço entre o dispêndio de energia no trabalho e as necessidades no interior da família:

“O eterno problema da vida do camponês consiste, portanto, em contrabalancear as exigências do mundo exterior, em relação às necessidades que ele encontra no atendimento às necessidades de seus familiares. Ainda em relação a esse problema básico, o camponês pode seguir duas estratégias diametralmente opostas. A primeira delas é incrementar a produção; a

segunda, reduzir o consumo.” (WOLF, 1970, p. 31).

Contudo, Wolf introduz em sua análise, mesmo que sorrateiramente, a dimensão da *reciprocidade*, existente na troca de alimentos por “bens e serviços” a serem prestados. Como veremos adiante, esta ideia será fundamental para compreendermos a dinâmica atual da persistência de práticas e valores camponeses na agricultura de base familiar.

Todavia, aquelas quatro características que visam delinear o *camponês* por si só são insuficientes - não porque careça de um outro item a ser adicionado -, caso não se considere as relações entre elas e a ocorrência de hierarquia de importância. Ademais, simplesmente definir o termo camponês como um processo e tipologizar alguns padrões de mudança que ocorrem em todo o seu universo em contato com as forças produtivas e relações capitalistas de produção, não permite que se conheça empiricamente a realidade dos grupos específicos que se pretende abordar. (SHANIN, 2005)

É aqui que reside, essencialmente, a ponte que queríamos estabelecer entre as abordagens anteriormente expostas e o corpo teórico – juntamente com o quadro analítico de base – que norteiam o presente trabalho. Shanin (2005) sugere que, por exemplo, o impacto do comércio internacional e da política global sobre os rumos da agricultura camponesa foram pouco trabalhados no estudo das especificidades que compõem as diferentes realidades empíricas. Assim, a nosso ver, essa tentativa é precisamente o que buscam fazer os dois

autores-chave que dão o tom da nossa análise: Jan Douwe van der Ploeg e Eric Sabourin.

Desse modo, a primeira das abordagens, e que é adotada como postura epistemológica do presente trabalho, é a de Ploeg (2008), e tem seu corpo teórico exposto na obra *“Camponeses e Impérios Alimentares: lutas por autonomia e sustentabilidade na era da globalização”*. Para o autor, o debate que o antecedeu a cerca da noção de “camponês” apenas contribuiu para o que chamou de “invisibilidade” desse sujeito histórico. O discurso científico, na ânsia de produzir prognósticos a respeito do futuro da agricultura de origem camponesa, acabou por deixar um “buraco negro”, isto é, acabou por ocultar a forma como os camponeses atuam no mundo moderno.

A tese central de sua obra, que será trabalhada nos parágrafos seguintes e que serve de fundamento analítico de nosso trabalho, reside na ideia de que existe uma realidade empírica na qual existem muito mais camponeses do que antes, ao contrário do que vinha sendo proposto pelos discursos acadêmicos. Dessa maneira, a ideia do surgimento ou da tendência de uma passagem irreversível de camponês a um empresário agrícola, com as diversas formas de racionalidades imaginadas ao comportamento camponês, não passariam de “realidades virtuais” impostas a uma realidade muito mais heterogênea e criativa, inúteis à preparação de políticas e ao desenvolvimento agrícola.

Mas por que essa tendência teria sido ignorada pela ciência? Em primeiro lugar, existem alguns limites à transição do modo camponês de produzir para o modelo de empreendedor agrícola. Eles encontram-se, sobretudo, nas diferenças essenciais entre a teoria econômica e as

práticas impostas pela natureza biológica, mas também social e humana da atividade agrícola. Assim, a própria natureza da atividade agrícola, a partir de ciclos e substratos ecológicos acaba por limitar a aplicação das mesmas ferramentas de análise e de ação que dizem respeito à indústria ou às atividades comerciais. Enfim, o agricultor trabalha em família, ou em grupo, e sempre dentro de uma comunidade global com os membros da qual não pode manter apenas relações respondendo à teoria da escolha racional.

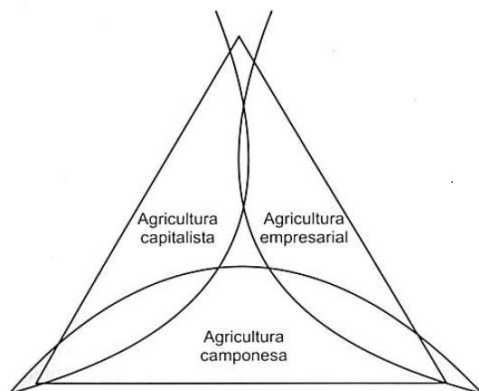
Seguindo este raciocínio, a abordagem proposta por Ploeg (2008) tem início na tentativa de criar conceitos baseados em posições positivas e substantivas do camponês, ao invés de tentar defini-lo como aquilo que ele não é – um não-empresário. Sendo assim, na busca por fundamentos de interpretação que pudessem dar conta de uma realidade abrangente, o autor traça algumas características que considera fundamentais para se compreender o que denominou de “realidade camponesa”. Em suma, o modo camponês de se fazer agricultura estaria baseado na condição camponesa e proviria dela. Assim, suas características fundamentais seriam: (1) a luta por autonomia, que se realiza em (2) um contexto caracterizado por relações de dependência, marginalização e privações. Essa condição tem objetivo e se concretiza em (3) criação e desenvolvimento de uma base de recursos auto-controlada e auto-gerenciada, a qual permite (4) formas de co-produção entre o homem e a natureza viva que (5) interagem com os mercados, (6) permitem a sobrevivência e perspectivas de futuro, (7) se realimentam na base de recursos e a fortalecem, (8) reduzem a dependência. Dependendo das particularidades da conjuntura socioeconômica dominante, a sobrevivência e o desenvolvimento de

uma base de recursos própria poderão ser (9) fortalecidos através de outras atividades não agrícolas. Finalmente, (10) existem padrões de cooperação que regulam e fortalecem essas inter-relações.

O que deve se depreender dessa abordagem proposta por Ploeg (2008) é que, por mais caótico que pareça o quadro da agricultura mundial atualmente, é possível destacar três trajetórias de desenvolvimento básicas e mutuamente contrastantes: 1) uma forte tendência a uma industrialização multifacetada; 2) tendência de recampesinização; 3) processo emergente de desativação³.

Por sua vez, essas trajetórias de desenvolvimento interagem com uma determinada segmentação da agricultura, a qual pode ser conceituada por meio de três grupos díspares, porém interligados entre si: 1) a agricultura do tipo empresarial; 2) agricultura camponesa; 3) agricultura capitalista – conforme o diagrama a seguir (Figura 1).

³ O processo de desativação ao qual se refere significa, na prática, um constante distanciamento dos processos produtivos, isto é, uma desconexão entre a origem e os destinos dos produtos. De certa forma, seria o reverso da medalha do produto *global standard*: a busca excessiva pela padronização dos processos produz a descaracterização dos produtos e produtores.

Figura 1: as diferentes formas de agricultura

Fonte: PLOEG 2006

Estes grupos, embora surjam como tipos ideais distintos no plano analítico, não existem sob essa forma pura na realidade. Porém, a essência deles residiria nas diferentes formas de estruturar o social e o material, que, por sua vez, afetam profundamente a magnitude do valor agregado, sua redistribuição, bem como a natureza, a qualidade e a sustentabilidade dos processos de produção e os alimentos que resultam desses processos.

Dessa maneira, para Ploeg (2008), as interligações entre os três grupos agrários e a sociedade em geral são estruturadas em muitas formas distintas, mas pode-se destacar dois modelos dominantes: 1) o primeiro centra-se na construção e reprodução de circuitos curtos e descentralizados que ligam a produção e o consumo de alimentos, e, de forma mais geral, a agricultura e a sociedade regional; 2) o segundo, fortemente centralizado, é constituído por grandes empresas de processamento e comercialização de alimentos que, cada vez mais,

operam em escala mundial. No primeiro caso estaria situada a agricultura camponesa, ao passo que o segundo modelo representaria as inclinações da agricultura capitalista, e em menor medida, da agricultura empresarial⁴.

Assim, em oposição à abordagem dominante, que contribui de certa forma àquela invisibilidade do campesinato nas sociedades atuais, a ênfase dada pelo autor reside na ideia de que a compreensão da ascensão e expansão do que são, essencialmente, os mercados globais, seria crucial para os estudos camponeses na atualidade. Como veremos, é precisamente nesse ponto a reflexão que será feita neste trabalho a respeito das estratégias de inserção nos mercados dos agricultores associados à Rede Ecovida de Agroecologia, nosso objeto de estudo. Seguindo a sua compreensão de que o campesinato não deve ser tratado como um mero vestígio do passado, e, da mesma maneira, não pode ser explicado somente a partir de referências ao passado, uma abordagem coerente deve buscar por suas *relações e contradições* que caracterizam o presente. Em suma, de acordo com os resultados de sua pesquisa que deu origem à obra que estudamos, existem atualmente diversas expressões de recampesinização, que de certa forma se opõem ao que chamou de “*squeeze*”⁵ da agricultura camponesa.

Nesta obra a que estamos nos referindo, Ploeg (2008) segue três linhas de raciocínio: 1) a primeira, centrada na natureza contraditória da condição camponesa, que se caracteriza por uma luta constante por

⁴ Ao longo de sua obra, Ploeg (2008) utiliza-se do termo Império para retratar esse tipo de tendência, esse modo de ordenamento que tende a tornar-se dominante.

⁵ O termo, em inglês, significaria, “aperto”, “coerção”.

autonomia e progresso, em um contexto caracterizado por padrões de dependência múltiplos e pelos processos de exploração e marginalização associados; 2) a de que existe um papel crítico dos camponeses nas sociedades, tal qual procuraremos evidenciar com o nosso objeto de estudo; 3) por fim, a ideia de que de o modo de ordenamento dominante - ao qual atribui a denominação de Império – tem a tendência de marginalizar e destruir o campesinato juntamente com os valores que este produz.

Marx (1848) dissera certa vez que o trabalho, na sua forma capitalista, não *“produz somente mercadorias; ele produz a si mesmo e ao trabalhador como uma mercadoria, e isto à medida em que produz, de fato, mercadorias em geral”* (p. 80). O emprego da mão de obra familiar, não apenas não se manifesta (enquanto operação) sob a forma *salário*, ela permite a apropriação do trabalho (coletivo) por aqueles que efetivamente produziram – claro que isto não significa não haver diferenças entre os que produziram. Contudo, permanece uma resistência à forma capitalista de organização⁶ e, portanto, ao modelo do “empresário agrícola”. É precisamente isso que Marx quer dizer quando fala que o trabalho sob a sua forma capitalista produz o trabalhador também como mercadoria: se o produto de seu trabalho não lhe pertence, é porque o processo, e portanto, sua mão-de-obra e seus objetos de trabalho, não lhe pertencem mais.

⁶ Porquanto a base da organização da produção se dá sob o eixo do grupo familiar e de suas necessidades, e não unicamente em favor da lucratividade do empreendimento.

A tabela abaixo, proposta por Ploeg (2006) e que está presente na introdução do livro organizado por Schneider⁷, nada mais é senão a sistematização – voltada para análise das formas da agricultura contemporânea - desta máxima filosófica proferida por Marx há mais de cento e cinquenta anos atrás. Porém, ele estende o raciocínio aos demais recursos que entram no processo de produção e agregação de valor dos produtos. Os sinais positivos indicam se os itens da primeira coluna entram como valores de troca (isto é, mercadoria), ao passo que o sinal negativo indica a sua predominância enquanto valor de uso. Ploeg associa ao modo de produção camponês a pequena produção mercantil (PPM). Como se vê, a sua forma de produção caracteriza-se pela entrada da força de trabalho (que é familiar) e de outros recursos (cooperação, escambo, integração logística, etc) no processo de produção, enquanto valores de uso, e não como valores de troca.

Tabela 1: características das diferentes formas de agricultura

| Diferentes formas de produção mercantil | | | | |
|---|--------------------|---------------|---------|-------------|
| Forma de produção da mercadoria | Doméstica (PD) | Pequena (PPM) | Simples | Capitalista |
| Resultado da produção | - | + | + | + |
| Outros recursos | - | - | + | + |
| Força de trabalho | - | - | - | + |
| Objetivos | auto-abastecimento | sobrevivência | renda | mais-valia |

Fonte: elaborado pelo autor com base em PLOEG 2006

A questão da mão de obra familiar, aliás, será – se já não o é - um dos principais desafios enfrentados por esta forma de organização do trabalho (agricultura familiar agroecológica). Existe uma tendência de

⁷ SCHNEIDER, S. (org). A diversidade da agricultura familiar. Porto Alegre, Ed UFRGS, 2006.

aparente redução constante da disponibilidade da mão-de-obra familiar, isto é, uma crise de sucessão das propriedades, porém esta discussão iria muito além dos limites deste trabalho. Com efeito, em nossa primeira pesquisa realizada junto aos agricultores⁸, ao serem indagados a respeito das principais limitações para que “*mais agricultores produzam ecologicamente ou ampliem sua produção?*”, o item “*limitação de mão-de-obra*” foi o item que recebeu o maior peso entre os agricultores certificados da Rede Ecovida. Apesar disso, os dados da pesquisa mostraram que, atualmente, essa característica – da predominância da mão de obra familiar - permanece entre os agricultores associados à Rede Ecovida de Agroecologia.

Nesse sentido, se o atual modo camponês de fazer agricultura sofre pressões de todos os lados por parte de uma tendência que se quer hegemônica, ele lança mão de artifícios para driblar, resistir a essas pressões, de modo que, relativamente a isso, a (re) construção de circuitos curtos e descentralizados que conectam produtores e consumidores, e os distanciam daquele modo de organização dominante (Império), tem um papel decisivo no contexto atual.

No que se refere a esse modo de ordenamento que Ploeg (2008) denominou de Império, a criação de *desconexões* é um conceito-chave para entender o seu *modus operandi*. Por meio dele, a produção e o consumo de alimentos estão cada vez mais desconectados entre si, tanto no tempo como no espaço. Da mesma forma, a produção agrícola está descontextualizada, ou seja, desconectada das especificidades dos

⁸Realizada no VII Encontro Ampliado da Rede Ecovida de Agroecologia em maio de 2012. Corresponde à primeira etapa do projeto de dissertação de mestrado, mencionado no capítulo anterior.

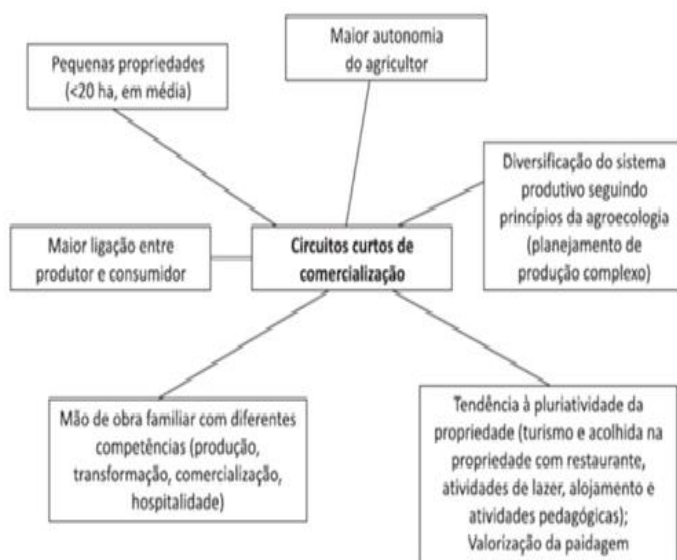
ecossistemas locais e das sociedades regionais. De acordo com o autor, o Império estaria fortemente empenhado em conquistar e controlar cada vez mais partes da produção e consumo de alimentos em escala global (embora não devemos desconsiderar que cerca de 85% da produção mundial de alimentos é canalizada através de circuitos curtos e descentralizados). (PLOEG, 2008).

Outro aspecto enfatizado por Ploeg (2008) e que está associado ao processo de *mercantilização* é o que denominou de externalização das etapas do processo de produção (transferência do controle de recursos para atores externos, bancos, empresas, cooperativas, técnicos, indústrias, etc), na medida em que os recursos necessários para a reprodução do ciclo produtivo seriam cada vez mais elementos exógenos à unidade familiar de produção, e portanto adquiridos enquanto mercadorias. Nesse sentido, o resultado final dessa tendência seria a separação do controle da unidade de produção dos próprios agricultores, ficando então a gestão da unidade refém de um sistema de relações técnico-administrativas coordenadas exógenamente. Por último, destaca-se dessa a inclinação o fato de que, além de seus impactos na produção e relações de trabalho, noção de valor de troca passaria a desempenhar um papel normativo crescente no curso da vida social, econômica e cultural da agricultura familiar de base camponesa.

Em contraposição a essa tendência hegemônica, a agricultura camponesa estaria, essencialmente, embora longe de exclusivamente, baseada em circuitos curtos e descentralizados de comercialização que, de certa maneira, escapam ao controle direto do grande capital, embora o controle indireto seja considerável e abrangente. Esta forma de relação

como os mercados é precisamente um dos pontos que temos em vista explorar mais adiante neste trabalho. O diagrama abaixo ilustra as características do que estamos nos referindo ao mencionarmos a relação da agricultura familiar de base camponesa e os circuitos curtos de comercialização.

Figura 2: características das propriedades que trabalham com circuitos curtos de comercialização de alimentos agroecológicos



Fonte: DAROLT 2012

Em suma, de um lado aquela tendência referida como Império tem como uma de suas consequências uma certa coerção da agricultura camponesa, por meio de, por exemplo, pressões sobre os preços pagos aos produtores, o que, por sua vez, introduz fortes tendências para a marginalização.

De outro lado, os circuitos curtos de comercialização de alimentos acabam por impulsionar um processo de *recampesinização* ao qual nos referimos, isto é, a busca e criação de estratégias que visam fortalecer traços que definem a condição camponesa, conforme mencionado anteriormente. No presente estudo, a análise das estratégias de inserção nos mercados por parte de alguns grupos associado à Rede Ecovida de Agroecologia serão abordadas como uma expressão desse processo⁹.

Desse modo, a *recampesinização* representaria, ao ver de Ploeg (2008), um movimento duplo: em primeiro lugar, ela implicaria um aumento *quantitativo*: o número de camponeses aumenta através de um influxo exterior e/ou através de uma reconversão, por exemplo, de agricultores empresariais em camponeses, ou de cidadãos que exerciam outras atividades e passam a exercer a agricultura camponesa como atividade principal¹⁰. Por outro lado, e principalmente, ela também diria respeito a uma mudança *qualitativa*: a autonomia é aumentada, ao mesmo tempo em que a lógica que governa a organização e o desenvolvimento das atividades produtivas se distancia cada vez mais de lógicas mercantis que não possuem sua centralidade em grupos humanos mas sim em mecanismos formais de mercado, em que o dinheiro e a racionalidade econômica constituem o centro do processo decisório – ou

⁹ Seguindo a pergunta inicial da pesquisa: “as práticas organizativas da Rede Ecovida de Agroecologia que envolvem as relações com os mercados refletem maior mercantilização ou recampesinização de seus agricultores?”.

¹⁰ Apesar de estar presente nas teses de Ploeg, este movimento *quantitativo* não nos parece constituir uma realidade diretamente constatável. Em sua obra ele se refere a uma tendência global, mas temos dúvidas se as estatísticas brasileiras confirmariam tal movimento na nossa realidade atual.

seja, vão no sentido oposto à mercantilização ao buscarem novas formas de se relacionar com os mercados, por meio da reformulação ou refundação das relações mercantis.

Assim, a ideia que pretenderemos explorar neste trabalho é a de que a Rede Ecovida de Agroecologia seria uma experiência, localizada no tempo e no espaço, através da qual a *recampesinização* ocorre. Com isso, delimitamos os conceitos-chave que orientam o quadro analítico deste trabalho: *recampesinização* x *mercantilização*.

Por fim, resta-nos explorar alguns pontos interessantes das ideias trabalhadas por Eric Sabourin (2011), e que servirão como conceitos complementares ao nosso estudo. Adotando uma postura semelhante àquela de Wanderley (2009), Sabourin (2011) mobiliza a noção de *relações de reciprocidade* para explicar a capacidade camponesa de se reproduzir na sociedade contemporânea. Em seu livro “Sociedade e organizações camponesas: uma leitura através da reciprocidade”, o autor tem por objetivo caracterizar a dimensão e a importância dessas relações de reciprocidade nas comunidades e organizações de agricultores pelo mundo. Neste estudo, Sabourin (2011) analisa o papel dessas práticas de reciprocidade em diversos grupos, de diferentes lugares do mundo (Brasil, Guiné-Bissau, França, etc), para constatar não somente a sua existência mas sobretudo para indicar o seu caráter central como ponto de apoio para a inserção desses grupos nas sociedades e mercados atuais.

No início do século XX, Marcel Mauss (2003) foi um dos pioneiros a enxergar na reconhecer na reciprocidade um condição fundamental das relações humanas. Assim, em sua obra “Ensaio sobre a dádiva”, o antropólogo francês, ao tratar de sociedades “arcaicas” da Polinésia, propõe o tripé do fundamento da *dádiva*: *dar, receber e retribuir* (2003). Mauss chamou-o de *fato social total*, isto é, uma instituição social elementar geradora de vínculos entre sujeitos e grupos entre os que estavam sujeitos a esta pratica. No entanto, apesar de altamente descritiva, a obra de Mauss não trouxe uma definição clara do que eram realmente estas práticas de *reciprocidade*.

Além da antropologia, a noção de reciprocidade foi estendida usada na análise sociológica, notadamente por meio de Georg Simmel (1858-1918). Em *Comment les formes sociales se maintiennent* (1896-98), o autor trata da reciprocidade nas prestações como algo fundamental para a coesão social, mesmo nas sociedades contemporâneas. Intrigado com a transformação que observava na vida dos indivíduos nas grandes cidades emergentes na Europa, Simmel discutia as consequências práticas da perda de tais vínculos para o *espírito* e comportamento humano no ambiente urbano de sua época: a vida nas grandes cidades, com a dissolução de valores e práticas que diziam respeito à comunidade, tenderia a uma fragmentação do *espírito* e a uma espécie de apatia diante das novas formas de forças sociais que lhes transcendiam.

Polanyi (1957) utilizou a noção da reciprocidade e elevou-a a uma forma de categoria de sistema econômico. Identificou três formas de integração social: a reciprocidade, definida como “os movimentos

entre pontos de correlação de grupos sociais simétricos”, a redistribuição, como “um movimento de apropriação em direção de um centro e logo de distribuição desse centro para o exterior”, e o intercâmbio ou a troca, “que corresponde a movimentos de vaivém como aqueles que existem em um sistema mercantil”. Sendo assim, para ele sempre existiria uma coexistência entre esses princípios, mesmo que sempre houvesse uma predominância de um sobre os demais.

Temple (1995) parte da mesma constatação de Mauss a respeito do *fato social total*, contudo questiona a questão do “dar por princípio”, e conclui que de forma alguma a reciprocidade (exemplificada pela *dádiva* nas sociedades ditas arcaicas) é ausente de interesses. Pelo contrário, ela é motivada pelo interesse que se dá às coisas ou pelo seu valor simbólico. Em suma, o ato de redobrimento de uma prestação envolve, além do valor do objeto, envolve a necessidade do reconhecimento de si pelo outro.

É assim que Temple (1998) identifica a produção de valores humanos, associando-os às estruturas de reciprocidade e de redistribuição. Ele propõe considerar assim dois princípios econômicos, tanto opostos quanto complementares: o princípio da reciprocidade e o princípio da troca. Sabourin (2009) então afirma que as *estruturas de reciprocidade* não são apenas mobilizadas pelas sociedades humanas em função de seus aspectos materiais, no plano do real. Elas funcionam também no plano simbólico, por meio da palavra, das regras, das normas ou costumes, associados ou não a alguma tradição. Por sua vez, essa transformação no plano simbólico pode também se dar por meio da atualização de práticas ou regras de reciprocidade, em estruturas

econômicas e sociais atreladas a representações e decisões políticas, por exemplo, em função de condições novas – a exemplo do que veremos adiante em nosso trabalho.

Em síntese, o autor propõe uma teoria da reciprocidade que opõe dialeticamente o princípio de reciprocidade ao princípio de troca. Para ele, a reciprocidade se trata de uma relação humana reversível entre sujeitos, na qual o ato se sobrepõe ao objeto e ao interesse privado, a troca visaria principalmente à permuta de bens e serviços para geração de lucro (que ocorre geralmente a nível individual), mediante uma lógica predominante de concorrência entre os interesses privados. Ora, dizer que estes princípios encontram-se numa relação dialética significa dizer que, apesar da contradição entre ambos, estão em uma unidade, isto é, coexistem e permitem a sua existência recíproca.

Todavia, apenas mencionar a coexistência de conjuntos de princípios que se contradizem não bastaria para compreender do que trata a teoria da Reciprocidade proposta por Sabourin. Sendo assim, é fundamental retomar seu ponto de partida para então compreender de que nos servirá para o estudo das relações dos agricultores da Rede Ecovida com os mercados.

Dessa maneira, devemos recordar que a agricultura, desde tempos ancestrais, sempre viu-se incorporada em uma ampla gama de relações recíprocas, que não tem a ver apenas com as interações entre o homem e a natureza (e a sua transformação mútua por meio da atividade produtiva). Essas relações recíprocas correspondem também: 1) às relações recíprocas dentro da família camponesa ou agrícola, entre pai, mãe e filhos, etc; 2) às inter-relações entre gerações; 3) às prestações

mútuas entre vizinhos; 4) às inter-relações ao nível da comunidade; 5) às inter-relações nos mercados – ou mais especificamente: dentro e com o lugar do mercado. É o caso, por exemplo, na associação de práticas de reciprocidade e de práticas de troca, como a venda direta, os circuitos curtos de comercialização, a qualificação de produtos de origem controlada, etc. (SABOURIN, 2011).

Nesse sentido, estas relações de reciprocidade às quais se refere Sabourin (2011) teriam sua origem no patrimônio sócio-cultural do campesinato. No entanto, as mudanças advindas com os processos de globalização e liberalização dos mercados tem como resultado a transformação profunda das lógicas de reciprocidade que outrora predominavam entre as sociedades camponesas. Sendo assim, a reciprocidade, como forma de ordenar as relações, foi deslocada para as margens - de tal forma que estas relações ficaram escondidas, mascaradas, ao ponto de parecerem invisíveis ou mesmo inexistentes. Como reflexo, no discurso científico das ciências sociais a reciprocidade também desapareceu como um ponto de referência relevante, reforçando, portanto, aquela “invisibilidade” à qual se refere Ploeg (2008).

Contudo, esse processo não se dá de maneira uniforme e unilinear, de modo que o que caracteriza as sociedades camponesas atualmente é justamente a capacidade de articular estas relações de reciprocidade com as relações mercantis que predominam na sociedade moderna. Nesse sentido, a relação dialética entre essas duas lógicas significa, grosso modo, que a permanência de relações de reciprocidade seria a chave para entender a resistência da agricultura familiar de base

camponesa no interior das relações mercantis. De certa maneira, essa capacidade de se projetar diante das pressões sociais contemporâneas, quer dizer, em defender seus valores materiais, mas também éticos e morais, como em lutar por um projeto social, remetem a um legado histórico em comum que confere a unidade simbólica de seu projeto atual.

Mais especificamente, no que tange à produção e comercialização de alimentos, quando se trata de analisar o ressurgimento do interesse a respeito da reconstrução e reprodução social dessa agricultura familiar de base camponesa, convém analisar qual seria o principal objetivo dos agricultores nas estratégias adotadas para se posicionar face aos mercados. A escolha dos mesmos em trabalhar em unidades familiares autônomas e organizadas coletivamente em rede pode ser oriunda de uma opção ética, com base em princípios herdados historicamente. Como exemplo, Sabourin (2009) remete aos princípios básicos presentes nas sociedades camponesas do Brasil: parentesco, localidade, sentimento de pertencimento e reciprocidade (ajuda mútua nas propriedades e compartilhamento de recursos). Com efeito, e conforme o que já fora indicado em parágrafos anteriores, é o que nos parece indicar a organização dos agricultores familiares em torno da Rede Ecovida de Agroecologia.

A esse conjunto de práticas que articulam princípios opostos entre si (troca e reciprocidade) Sabourin (2009) se refere como *especificidade camponesa*, derivada sobretudo de uma racionalidade econômica, social e ecológica, desenvolvida na história do próprio campesinato e na interação crítica e adaptativa com a racionalidade da

empresa e do mercado capitalista. Nessa *racionalidade específica*, a reprodução social da unidade de produção camponesa não é movida pelo lucro, mas pela possibilidade crescente de melhoria das condições de vida e de trabalho da família.

Assim, considerando estas abordagens, faremos na sequência uma breve reconstituição dos olhares sobre o processo histórico de formação e transformação do campesinato brasileiro, juntamente com uma discussão a respeito das transformações ocorridas nos mercados de alimentos. Dessa maneira, temos como objetivo apresentar o pano de fundo sobre o qual se constrói a experiência da Rede Ecovida de Agroecologia, para que se possa compreender o sentido de suas ações e estratégias atuais.

2. CAP II: Agricultura familiar de base camponesa no contexto brasileiro e mercados de alimentos: a busca pela autonomia nas estratégias da Rede Ecovida de Agroecologia

“A forma como se organiza a produção agroalimentar reflete as opções de desenvolvimento de um país (ou região) (...), bem como determina as condições em que os alimentos são ofertados à população em termos de disponibilidade, qualidade e preço.”

(Renato S. Maluf)

Como mencionado anteriormente, neste capítulo faremos uma retomada dos autores que abordaram questões relativas ao campesinato brasileiro em sua relação com os mercados, delimitando assim ainda mais a discussão proposta pelo trabalho. Em seguida, faremos uma breve descrição da Rede Ecovida de Agroecologia, bem como uma caracterização das regiões onde se inserem os grupos estudados.

2.1. O debate sobre o campesinato brasileiro

Caio Prado Jr. (1942, 1960 e 1966), deu uma importante contribuição à análise crítica da sociedade brasileira. Quanto à situação agrária, para ele, no Brasil, ter-se-ia passado diretamente da escravidão para o capitalismo com a remuneração dos trabalhadores rurais. Combateu as teses feudalistas, argumentando que as relações sociais de trabalho predominantes na agricultura brasileira, provinham da herança do sistema de escravidão e não de “restos feudais” (Prado Jr. 1966). Mas como considerava que só podiam existir camponeses a partir da transformação do sistema feudal da servidão, concluiu que não existiam

e não tinham existido no Brasil. Em realidade, ficou preso a uma definição de camponês ligado ao sistema feudal, a partir do modelo europeu, e ao seu conflito com o PCB que defendia a tese de um período feudal no Brasil.

Quanto aos pequenos produtores autônomos que sempre existiram, Prado Jr. os reuniu sob o termo da *pequena lavoura*, afirmando que estavam historicamente integrados ao sistema capitalista de forma dependente. De fato, num jogo de palavras, Prado Jr. reconheceu assim mesmo a existência de camponeses não assalariados, mais ou menos dependentes do mercado e dos grandes proprietários.

Da mesma maneira, até os anos 1990, a existência de uma classe ou de uma agricultura camponesa foi contestada por parte da inteligência brasileira de esquerda. É ainda o caso de vários economistas rurais (Silva, 1980; Stédile, 2002 apud Sabourin 2011) que mantiveram até a agora a tese de Kautsky e Lenine da dissolução dos camponeses dentro do capitalismo, seja como assalariados proletarizados ou como pequenos produtores capitalistas.

No mesmo sentido, vale a pena mencionar que outros grandes intelectuais de esquerda não escaparam a este escorregão, como o fez Trotsky (1938), ao postular a incapacidade (imaturidade) política dos camponeses. Para ele, o caráter atrasado de suas relações sociais de produção – que, no caso russo, tinha característica feudais – constituíam um limite à sua capacidade de organização política. Independentemente do fato de se confirmar se o campesinato russo era ou não capaz de uma mobilização no sentido da superação das relações capitalistas de

produção, não deixa de ser um erro inferir que tal característica se aplicaria aos “camponeses em geral”¹¹.

Apesar do foco de nosso trabalho não ser essa discussão conceitual a respeito das definições do campesinato, não deixa de ser importante mencionar a existência de um debate acadêmico e político em torno dessa noção. De todo modo, a nosso ver, sabemos dos riscos que se corre ao se inferir postulações deterministas no que se refere ao futuro histórico de grupos sociais ou formas econômicas: a história não permite tal postura prepotente, e está carregada de exemplos que nos fazem adotar uma atitude intelectual mais cautelosa quando da tentativa de proferir tais prognósticos.

Contudo, o que realmente interessava àqueles autores que trataram da história do campesinato brasileiro, não era mais saber se existiram camponeses no Brasil, mas antes considerar que se tratava de um modo de produção historicamente ultrapassado, condenado ao desaparecimento, à maneira do que se protagonizou nos Estados Unidos. Essa tese, partilhada até por certas correntes do PT, explica, em parte, as posições ambíguas do governo Lula em termos de política agrícola e de desenvolvimento rural (SABOURIN, 2011). A ideia geral dessa visão é que, com a generalização do capitalismo agrário no Brasil e a globalização dos mercados, a pequena produção agrícola familiar

¹¹ É assim que Trotsky argumenta no seu “Programa de Transição”, escrito em 1938 por ocasião da fundação da IV Internacional: *“O importante é que compreendamos e façamos com que os outros compreendam que os camponeses, os camponeses explorados, não podem escapar da mais completa ruína, degradação e desmoralização senão por meio de um governo operário e camponês. (...) Os camponeses por si só são incapazes de criar seu próprio governo. Desde a Idade Média até hoje, a História confirma esse fato”*. (TROTSKY, 2004, p. 90).

camponesa não seria mais competitiva e, então, estaria condenada. Portanto, a reforma agrária e o apoio à agricultura familiar só podem ser justificados enquanto políticas sociais compensatórias e associadas a uma modernização que transforme os agricultores familiares em empresários capitalistas. Essa argumentação explica o desenvolvimento das medidas sociais no meio rural durante os governos Lula (Projeto Fome Zero e programa bolsa-família). O principal perigo dessa visão é que ela tende a se confundir com as teses mais liberais no que se refere às questões de desenvolvimento rural, de modo a querer simplesmente justificar políticas sociais de luta contra a pobreza rural, como forma de corrigir as falhas dos mercados e dos instrumentos da política agrícola liberal.

Candido (1977), por sua vez, já via nas relações de reciprocidade as bases *das comunidades de coesão social*. Reconhecia, em particular, que o avanço da sociedade urbana e das relações individualizadas mercantis e secularizadas não conseguia desintegrar totalmente as formas de sociabilidade e reciprocidade dos “caipiras”, mas produzia diversas estratégias adaptativas. Esta pioneira contribuição de Antônio Candido permitiu uma reviravolta na interpretação das características destes grupos “*marginalizados*”, pois com o seu trabalho os traços de grupos como os parceiros de Rio Bonito revelam uma dimensão a ser valorizada, e não subestimada enquanto algo antiquado que deveria ser superado por uma adaptação às relações sociais inerentes à sociedade urbana ocidental.

Destoando das abordagens anteriores – seguindo a linha de Candido, porém - Wanderley (2009) nos convida a considerar a

capacidade de resistência e de adaptação dos agricultores aos novos contextos econômicos e sociais, ao invés de buscar a dicotomia absoluta entre as noções de camponês e agricultor familiar moderno. É assim que, distanciando-se da noção de sociedade camponesa como civilização defendida por Mendras (1967), e também aquela de camponês como um tipo econômico, caracteriza uma terceira via na abordagem do mundo rural: “*Trata-se da construção de novas facetas de uma identidade social que pretende representar uma posição crítica em relação ao modelo dominante na agricultura moderna*” (WANDERLEY, 2009, p. 194). Para a autora, o campesinato corresponde a uma forma particular de agricultura familiar, à qual corresponde um modo específico de produzir e viver em sociedade – que de certa forma nos remete à ideia de sociedade parcial trazida por Redfield, citado anteriormente.

No que se refere ao campesinato brasileiro, Wanderley (2009) afirma que este possui características particulares face ao conceito tradicional de camponês, devido às particularidades do processo histórico brasileiro. Devido à imposição histórica da grande propriedade, estimulada por sucessivas políticas agrícolas que asseguraram a sua modernização e reprodução, coube a agricultura familiar um lugar secundário na sociedade brasileira. A seu ver, tal contexto seria o principal responsável pela condição de *precariedade e instabilidade* vividas por esse setor socioprodutivo específico. Assim, para a autora, quando o comparado ao campesinato de outros países, o campesinato brasileiro foi um setor bloqueado, tolhido de suas potencialidades enquanto forma social específica de produção. (Wanderley, 2009)

Nesse sentido, dentre os traços históricos específicos de nosso campesinato, Wanderley (2009) destaca, além da constante luta pelo acesso à terra e do esforço em garantir o auto-abastecimento, a luta por acesso a uma atividade mercantil, isto é, a busca de produto ou produtos comercializáveis que sejam o carro-chefe do sistema produtivo adotado. Com efeito, a autora coloca que é justamente esse conjunto de preocupações que constituiu o *patrimônio sociocultural* do campesinato brasileiro.

O processo de modernização das relações de trabalho e produção no Brasil tem início nos anos de 1930. Contudo, é sobretudo a partir das década de 1960, com o processo de modernização conservadora¹² levado a cabo pelo Estado brasileiro que a organização do trabalho familiar passou a depender, de maneira mais profunda, dos mecanismos estruturais do mercado (Wanderley, 2009). Segundo a autora, em se tratando do processo de inserção nos mercados, é a partir desse momento que atores econômicos responsáveis pela comercialização tenderiam a se apropriar cada vez mais dos lucros em detrimento dos produtores, privilegiando-se da assimetria de capital e informações para se apropriar de maiores parcelas do mercado.

Em suma, o mercado estaria aberto a uma centralização da comercialização, aliada a um processo de integração vertical a

¹² Delgado (2010) define o processo de modernização conservadora o projeto implementado pelo governo militar na década de 1970 que tinha em vista tornar o latifúndio uma grande empresa capitalista. Para tanto, foram tomadas uma série de medidas, tais como: crédito subsidiado privilegiando grandes produtores; o favorecimento de produtos agrícolas destinados à exportação; a modernização da agricultura por meio dos complexos agroindustriais sob a liderança de multinacionais; etc

agroindústrias, que por meio de contratos de produção com o pequeno produtor extrairiam o sobretrabalho deste último. Para Wanderley (2009), mesmo com o aprofundamento das tendências de especialização e de novas formas de submissão ao capital a sinalizarem uma mudança de conteúdo à cultura camponesa, esse movimento não significou uma forma social de produção homogênea, isto é, uma transformação absoluta desse sujeito e de suas práticas. Ao contrário, a forma desigual com que se manifestou esse processo resultou num cenário bastante diversificado, como nos mostra o estudo divulgado pelo IPEA (2006) a respeito da heterogeneidade estrutural do setor agropecuário brasileiro, com base nos dados do Censo Agropecuário de 2006 do IBGE¹³.

Basicamente, o estudo nos mostra que existem enormes disparidades na agropecuária brasileira, tal como o fato dela se destacar no cenário mundial pelo importante papel de exportadora de produtos tais como a soja, carne, frutas e etanol, ao mesmo tempo em que convive com formas de agricultura de subsistência, pouco tecnificadas e que geram pouco excedente. Ademais, não é somente entre as diferentes categorias de proprietários (por exemplo entre agricultura de subsistência, pequena produção familiar e latifundiários) que se dá esse mosaico de situações: mesmo a categoria de agricultor familiar comporta uma situação extremamente heterogênea, inter e intra-regionais. Assim,

*“a legislação brasileira define como
agricultor familiar aquele que atende,*

¹³ O relatório, porém, dá ênfase ao padrão de adoção de tecnologias na produção.

simultaneamente, aos seguintes requisitos: não detenha mais de quatro módulos fiscais, utilize predominantemente mão de obra de sua própria família em suas atividades econômicas, tenha renda familiar predominantemente de atividades econômicas vinculadas ao próprio estabelecimento e dirija seu estabelecimento com a família” (BRASIL, 2006).

Considerando essa definição operacional, o relatório construiu mapas com a distribuição, proporção de área ocupada, diferença de investimentos e adoção de tecnologias, relacionados à categoria agricultor familiar (IPEA 2006).

Para nós, o que vale extrair mais diretamente desse relatório, além da preponderância - em termos numéricos – de estabelecimentos familiares na maioria das regiões do país, é a diversidade de contextos existentes no que se refere à agricultura familiar, e que estes merecem, portanto, estratégias distintas para sua promoção. Como veremos, esta diversidade no cenário de um setor socioprodutivo específico também está refletida no interior da própria Rede Ecovida, mesmo que os traços em comum que definem estes agricultores apontem para unidade no que se refere às demandas e desafios que se lhes apresentam.

Em outro artigo a respeito das características do meio rural brasileiro, intitulado “As raízes históricas do campesinato brasileiro”, Wanderley (2009) retoma os processos sociais mais gerais da história da agricultura brasileira para identificar as particularidades de sua formação. A sua hipótese consiste em afirmar que, devido ao modelo da

grande propriedade ter se consumado como carro-chefe no processo de modernização, a agricultura familiar no Brasil acabou por ocupar um lugar secundário nas preocupações do Estado. Nesse sentido, o campesinato brasileiro, quando comparado aos países do ocidente europeu, constitui-se num setor “bloqueado”, isto é, impossibilitado de desenvolver suas potencialidades enquanto forma social específica de produção.

Em seguida, a autora traça três objetivos que atravessam a história do campesinato brasileiro, dentre eles, a luta por acesso ao mercado. A instabilidade dos mercados à qual estaria sujeito ameaçaria a sua autonomia, sobretudo no que diz respeito à apropriação do fruto de seu trabalho. Esta adversidade determina, por sua vez, estratégias econômicas que se articulam em dois níveis: o acesso à atividade mercantil, aos mercados locais e regionais; e, o nível do auto abastecimento, na parcela da produção que é destinada à família.

Em suma, o que pretendemos extrair dessa relação entre agricultura familiar de base camponesa e sua relação com os mercados, é que existe – no caso abordado em nosso trabalho – essa constante luta por distanciar-se de mecanismos de mercado que interferem na sua autonomia, isto é, lhe dando maior poder na gestão de seus processos produtivos e até comerciais. A manutenção da prioridade da família e de seus semelhantes, e a permanente busca por princípios que garantam uma unidade às organizações dos agricultores, constituem-se nos pilares de suas práticas atuais de construção de mercados diferenciados.

2.2. Agricultura familiar de base camponesa e a transformação dos mercados

Como exposto acima, a década de 1960 constitui-se num divisor de águas no que se refere à economia brasileira e, mais especificamente, à estruturação das propriedades no meio rural. O “*autoritarismo plutocrático*” do golpe militar de 1964, em lugar de promover a reforma agrária acabou por reforçar o monopólio da terra, por meio de uma modernização seletiva do campo. O crédito subsidiado e a tecnificação dos processos produtivos levaram a uma industrialização da agricultura, voltada especialmente para os produtos de exportação, como a soja, o milho e, mais tarde, a laranja. Na década seguinte, a grande novidade é representada pelos chamados complexos agroindustriais (ex: Sadia e Perdigão), em torno dos quais pequenos proprietários produzem sob encomenda, com a mão de obra familiar e com um ou outro assalariado. (MELLO; NOVAIS, 2009)

Considerando o ponto de vista da integração aos mercados, Wilkinson (2003) nos traz uma importante referência em “a agricultura familiar ante o novo padrão de competitividade do sistema agroalimentar na América Latina”¹⁴. Neste trabalho, Wilkinson explora duas tendências de organização do mercado de alimentos, apontando as ameaças aí contidas para a agricultura familiar.

Em primeiro lugar, o autor afirma que, após a crise da década de 1980, e o reconhecimento do fracasso do modelo de substituição das importações, os países da América Latina teriam cedido às pressões de

¹⁴ O artigo foi apresentado no ano de 2003, no contexto do VII Congresso Internacional da Associação Latino-americana e Caribenha de Economia Agrícola.

organismos internacionais no que se refere à adoção de estratégias de crescimento, notadamente a que se refere à manutenção da exportação de produtos primários. No Brasil, as décadas de 1980 e 1990 apresentaram um comportamento diverso do que se observou na década de 1970: pequeno crescimento industrial com médias anuais muito abaixo daquelas da agricultura. Com o processo de globalização e a adoção de políticas neoliberais de abertura comercial, associado a uma relativa desindustrialização, tais tendências acabaram por induzir a um retorno do Brasil àquela vocação agroexportadora defendida historicamente pelas elites agrárias. Da mesma forma, internamente, esse processo teria conduzido a uma perda do controle, por parte dos governos nacionais, sobre os preços dos produtos agroalimentares, assim como a eliminação de política ativas para este setor. Consequentemente, entraria em curso uma fragilização da participação dos pequenos produtores e de suas organizações nesses mercados.

Esse processo, que Wilkinson (2003) denominou transnacionalização da produção, induziu a uma profunda transformação do ambiente concorrencial, elevando os níveis de eficiência, e pressionando custos, ritmo de inovações e modernizações tecnológicas. O resultado imediato disso seria uma fragilização de empresas tradicionais e cooperativas. Ora, no quesito comercialização, esse processo teve como resultado a aceleração do domínio da grande distribuição, na forma de super e hiper-mercados. Esta tendência, que se tornou hegemônica, acabou por transformar radicalmente os padrões de coordenação entre os atores ao longo das cadeias agroalimentares.

Nesta nova dinâmica, observa-se uma tendência à exclusão dos pequenos produtores individuais, pois os grandes supermercados dependem cada vez mais de fornecedores altamente profissionalizados, forma sob a qual a pequena produção poderia ter apenas uma participação secundária. As grandes redes de distribuição redefinem, desse modo, a dinâmica do setor agroalimentar, a partir da implementação de sistemas logísticos que passam a exigir dos produtores a capacidade de suprir e custear uma cesta mínima de produtos de forma planejada e contínua. Ademais, junto a isso, viriam também a imposição de padrões de qualidade e aparência definidos pelos próprios supermercados, mudando radicalmente os padrões anteriores aos quais estava a adaptada a pequena produção de base familiar (WILKINSON, 2008).

Por outro lado, juntamente a esta tendência de centralização da distribuição, por meio de oligopólios transnacionais, existe também uma via que lhe é contrária. Para tanto, a sociologia econômica, ao abordar a vitalidade da economia informal e mercados de proximidade, assim como a teoria “francesa” das convenções, ao tratar dos mercados de qualidade superior (artesanais, orgânicos, denominação de origem), trouxeram importantes contribuições teóricas (WILKINSON, 2003). Para o autor, *“a noção que unifica essas abordagens tem sido aquela de valor agregado, pensado como mecanismo tanto para aumentar como para reter as rendas no âmbito da economia local.”* (p. 73). Este ponto, aliás, é uma das dimensões abordadas por Ploeg (2006, 2008) ao tratar dos potenciais da agricultura camponesa. Para ele, um de seus principais diferenciais seria justamente a sua capacidade de produzir um maior valor agregado no âmbito da comunidade.

No entanto, há de se fazer uma ressalva quanto a essa valorização de recursos e conhecimentos tradicionais. O fato de possuírem forte interesse mercadológico, justamente devido a essa sua característica “tradicional”, pode também vir a ser utilizado nas estratégias das grandes empresas, o que pode então acarretar em desequilíbrios sociais e ambientais para a região envolvida, na medida em que as práticas tradicionais se transfiguram em uma produção destinada unicamente a esses nichos de mercado, desvirtuando dessa maneira seus objetivos iniciais.

Porém, estas ameaças não se consolidaram enquanto tendência única para a destinação dos produtos que giram em torno da valorização dos conhecimentos tradicionais e assentados sobre a produção familiar. Ao contrário, tem-se constatado a emergência de experiências em que a construção social do mercado agroalimentar por organizações de pequenos produtores assumem perspectivas promissoras.

Para Zaoual (2006), a difusão de uma diversidade de práticas locais que, por sua lógica de funcionamento, desmistificam as leis “naturais” e inquestionáveis do mercado, outrora preconizadas pela teoria econômica clássica, tem seu fundamento na existência de sítios simbólicos de pertencimento. Segundo o autor, estes corresponderiam “*a um tipo de cosmovisão que os atores têm. O sítio de pertencimento resulta de um sistema de crenças práticas herdado da trajetória do grupo humano considerado.*” (ZAOUAL, 2006, p. 213).

Se, conforme Maluf (2004), a limitação da renda das famílias (por falta de ocupação ou por baixa remuneração) constitui fator

macroeconômico que limita a expansão dos mercados de produtos agroalimentares, a contínua expansão desses mercados é uma das condições para que a promoção da pequena e da média produção de base familiar não se faça à custa da exclusão de grande parte dos produtores. No caso brasileiro, o mercado interno desempenha um papel dinâmico importante, de modo que a participação da produção interna tende a ser predominante. Nesse sentido, o peso relativo do mercado agroalimentar doméstico, juntamente com a diversidade regional existente, surge como um leque de oportunidades para o fortalecimento da agricultura familiar de base camponesa.

Se as tendências recentes de estruturação das cadeias de produção e distribuição de alimentos caracterizam-se pela coexistência de processos de padronização e de diferenciação no consumo, a chave para uma inserção diferenciada da agricultura familiar de base camponesa não reside, como queriam as abordagens econômicas convencionais, no simples acesso aos mercados de commodities agroalimentares. Ao contrário, estratégias autônomas de fortalecimento requerem uma ótica de “construção” desses mercados, nas quais ganham relevância os processos que levam à construção do próprio valor dos produtos, as relações entre os agentes econômicos (produtivos, comerciais e financeiros) e a instituição de formas associativas que unem os atores envolvidos na produção e distribuição dos respectivos produtos. (MALUF, 2004)

Em suma, a própria expansão do Império (PLOEG, 2008) e de suas cadeias agroalimentares a nível global, acabou por suscitar o seu contrário, isto é, a revalorização das economias locais, dos alimentos

enraizados (numa cultura e espaço específicos). No limite, os próprios mecanismos que permitiram ao Império destacar-se e assumir uma posição hegemônica são os que limitam o seu poder, porquanto são incapazes de oferecer o que essas alternativas de construção de mercados - que buscam aproximar as pontas da cadeia - garantem ao produtor e ao consumidor: apropriação do produto do trabalho para um, alimento fresco e de qualidade para outro, relação interpessoal para ambos. Nesse aspecto, é claro que há uma iniciativa das grandes redes varejistas no sentido de humanizar a sua relação com o consumidor, buscando criar aparências que busquem reproduzir aquela relação *tête-à-tête* entre produtor e consumidor (com frequência vemos nas gôndolas fotos de famílias supostamente produtoras, sorrindo felizes). Assim, a construção de mercados por meio da articulação entre atores sociais que compartilham de uma visão em comum, e que tenham em vista fortalecer as economias locais diante de tendências desestruturantes - tais como o incremento da participação das grandes redes de distribuição nos mercados agroalimentares - podem representar uma alternativa real de resistência a esses processos.

É este tipo de organização que procuraremos demonstrar na próxima seção, com uma breve caracterização dos princípios e lógicas de funcionamento da Rede Ecovida, que tem sua origem formal no final da década de 1990, na região Sul do Brasil, e que prossegue ampliando suas ações, construindo horizontes promissores para os atores envolvidos. Antes disto, como o foco do trabalho da Rede Ecovida é a agroecologia e esta dissertação trata de dois Núcleos Regionais desta rede, situados no estado de Santa Catarina, se apresentará o contexto da

produção orgânica e de seu mercado nesta unidade da federação brasileira.

2.3. Breve contexto da produção orgânica em Santa Catarina

Inicialmente, de acordo com os dados do IBGE 2006, elaboramos uma tabela simplificada com dados sobre a prática da agricultura orgânica no Brasil, conforme a figura a seguir, para situar o contexto regional específico dentro do panorama nacional. Assim, podemos constatar que, das cinco grandes regiões brasileiras, o Sul é a que possui a segunda maior proporção de agricultura orgânica face ao total de estabelecimentos, ficando atrás somente da região sudeste. Mais especificamente, no que se refere aos três estados do sul, Santa Catarina aparece com a cifra de menor proporção de estabelecimentos orgânicos/total de estabelecimentos. Comparando-a com o restante das macrorregiões, a proporção encontrada em Santa Catarina é superior à da região Norte e Centro-Oeste.

Tabela 2: Agricultura orgânica no Brasil

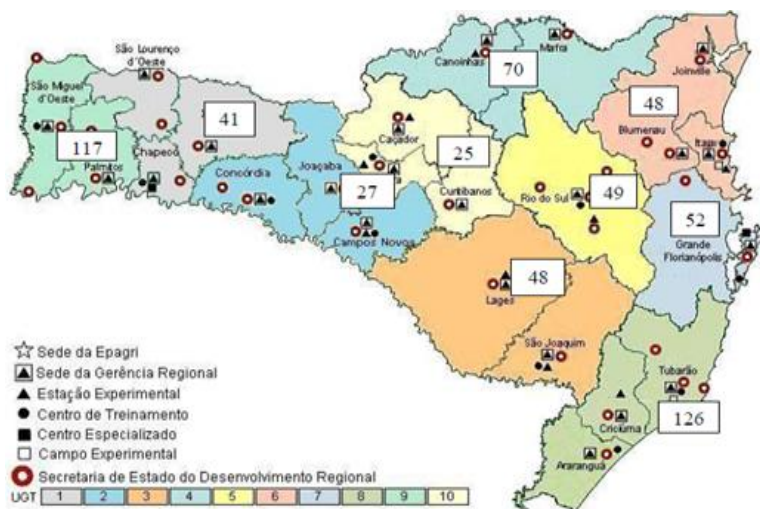
| Uso de Agricultura orgânica nos estabelecimentos, segundo as grande regiões e unidades da federação | | | | |
|---|---------------------|-------------------------------------|-------|-----------|
| | Nº estabelecimentos | Total Nº estabelecimentos orgânicos | % | Não faz |
| Norte | 475.778 | 6133 | 1,289 | 469 645 |
| Nordeste | 2454060 | 42236 | 1,721 | 2 411 824 |
| Sudeste | 922097 | 18715 | 2,030 | 903 382 |
| Sul | 1006203 | 19276 | 1,916 | 986 927 |
| Centro-oeste | 317498 | 4138 | 1,303 | 313 360 |
| | | | | |
| Paraná | 371063 | 7528 | 2,029 | 363 535 |
| Santa Catarina | 193668 | 3216 | 1,661 | 190 452 |
| Rio Grande do Sul | 441472 | 8532 | 1,933 | 432 940 |

Fonte: elaborado pelo autor com base em IBGE/Censo Agropecuário 2006

Ainda de acordo com dados do IBGE (2010), o estado possui cerca 6,2 milhões de habitantes, dos quais 16% vivem no meio rural. Quanto à agricultura familiar, ela ocupa cerca de 44% da área agrícola e corresponde a 87% dos estabelecimentos rurais.

Segundo dados expostos no relatório da Epagri (2012) – os quais se referem ao ano de 2010 – o Litoral Sul catarinense e a região do Extremo Oeste do estado foram as que apresentaram o maior número de agricultores orgânicos, com um total de 126 e 117 agricultores respectivamente¹⁵.

Figura 3: número de produtores orgânicos por UGT



Fonte: EPAGRI 2012

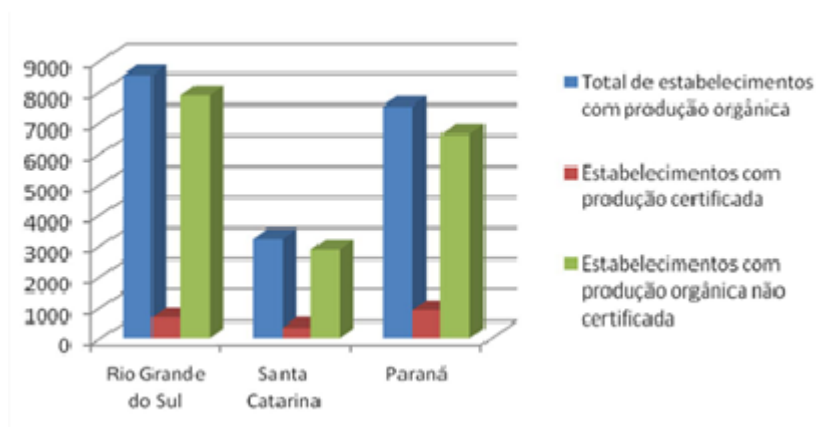
¹⁵ As informações foram apresentadas segundo as regiões produtoras, obedecendo à estrutura regional da Epagri em Unidades de Gestão Técnica (UGTs).

Ainda de acordo com o mesmo relatório, o principal produto orgânico comercializado é o alface, com 201 agricultores, e representava cerca 22,4% do total comercializado. O segundo principal produto é a banana, que representava em torno de 11,3% do total comercializado.

Quanto à agricultura orgânica no estado, o gráfico 1 aponta que Santa Catarina possuía, na ocasião do censo agropecuário de 2006, 3.216 estabelecimentos que praticavam a agricultura orgânica, dos quais apenas 353 possuíam algum tipo de certificação. Convém destacar, contudo, que na citada pesquisa da Epagri (2012), seus resultados informam que 53,4% dos agricultores que possuíam certificação de produção orgânica em Santa Catarina pertenciam à Rede Ecovida, obtidos por meio do Sistema Participativo de Garantia¹⁶, o que sugere a forte presença desta organização como promotora da agricultura orgânica no estado.

¹⁶ O Sistema Participativo de Garantia (SPG) é um processo de avaliação de conformidade orgânica da propriedade. Está edificado basicamente sobre quatro princípios: a) garantia entre agricultores (dentro do grupo e entre grupos); b) relação próxima entre agricultores e consumidores (venda direta e visitas às propriedades); c) acompanhamento técnico pela assessoria; d) olhar externo do Conselho de Ética do Núcleo Regional. Em suma, é realizada através da responsabilização compartilhada e sob o controle social, por meio da certificação participativa. (MAGNANTI 2010).

Gráfico 1: Uso da agricultura orgânica no Sul, por estado/2006



Fonte: Finatto 2012

2.4. A Rede Ecovida de Agroecologia

Nesta seção faremos uma breve descrição da organização da Rede Ecovida de Agroecologia para posteriormente traçar algumas reflexões sobre o seu significado para o contexto atual quanto às possibilidades envolvidas na sua ampliação enquanto coletivos organizados em favor da construção mercados alternativos à agricultura familiar de base camponesa.

Conforme Santos (2007), a Rede Ecovida de Agroecologia mostra-se mais antiga do que sua data de criação formal em 10 de novembro de 1998. Ela é resultado de um processo histórico da articulação de organizações e movimentos sociais que tinham em mente construir uma alternativa ao modelo de agricultura predominante no país. Ela é organizada em núcleos regionais que estão espalhados pela região Sul do Brasil. Cada núcleo reúne membros de uma região com

características semelhantes, que facilita a troca de informações e o processo de certificação participativa (www.ecovida.org.br). Como exposto em seu site virtual :

“Atualmente, a Rede Ecovida conta com 23 núcleos regionais, abrangendo em torno de 170 municípios. Seu trabalho congrega, aproximadamente, 200 grupos de agricultores, 20 ONG’s e 10 cooperativas de consumidores. Em toda a área de atuação da Ecovida, são mais de 100 feiras livres ecológicas e outras formas de comercialização.” (ECOVIDA ONLINE 2013).

A Figura 4 traz-nos um mapa que nos permite ter uma noção da distribuição dos núcleos da Rede Ecovida nos três estados do sul do Brasil. Cada núcleo é ele próprio uma rede de organizações e entidades, onde se destacam os grupos de agricultores. Por sua vez, os grupos de agricultores nada mais são que uma pequena rede de famílias agricultores de uma determinada localidade.

Figura 4: Mapa com núcleos regionais da Rede Ecovida de Agroecologia



Fonte: www.ecovida.org.br (2013)

De acordo com Santos (2007) e as informações dispostas no site oficial da Ecovida (2013), dentre seus princípios fundamentais estão:

- Ter a agroecologia como base para o desenvolvimento sustentável
- Trabalhar com agricultores e agricultoras familiares e suas organizações
- Ser orientada por normativa própria de funcionamento e de produção
- Trabalhar na construção do mercado justo e solidário
- Garantir a qualidade do processo por meio da certificação participativa

Entre os objetivos desses atores articulados em torno da Rede Ecovida encontram-se (Ecovida 2013):

- Desenvolver e multiplicar as iniciativas em agroecologia

- Estimular o trabalho associativo na produção, comercialização e consumo de alimentos ecológicos
- Articular e tornar disponíveis informações entre as organizações e pessoas
- Aproximar, de forma solidária, agricultores e consumidores
- Estimular o intercâmbio, o resgate e a valorização do saber popular
- Ter uma marca/selo que expresse o processo, compromisso e qualidade

Quanto à sua organização em uma rede de núcleos regionais, os quais constituem a principal unidade funcional da rede, vê-se que alguns princípios são observados, com os núcleos obedecendo a uma estrutura organizacional específica: o núcleo deve ser composto por no mínimo vinte famílias, que estejam organizadas em torno de grupos de agricultores e outras organizações ou pessoas envolvidas no processo de construção da agroecologia. De acordo com os documentos da organização, “cada núcleo tem uma autonomia para decidir qual a melhor forma de se organizar e funcionar” (*Caderno de Formação 01, Julho de 2007*), no entanto, algumas sugestões são propostas de como se organizar e o que minimamente cada núcleo deve fazer para garantir um bom funcionamento da rede, tais como as que mencionamos a seguir.

Na criação de cada núcleo, é sugerido definir uma entidade responsável pela organização inicial do mesmo que constitua-se em uma referência para contato e troca de informações; o mesmo deve cobrar anuidades e repassar 50% do valor para a Rede Ecovida, assim como participar ativamente das atividades da rede e dos Encontros

Ampliados¹⁷; deve se comprometer a entregar e atualizar os cadastros de adesão dos grupos a ele associados; preencher e entregar relatórios e documentos quando demandados, etc. Além disso, a aprovação da criação do Núcleo Regional se dá em Encontro Ampliado, mas a sua aprovação deve antes passar pela coordenação estadual da Rede Ecovida.

Quanto à sua estrutura organizacional, o núcleo *“é composto de dois representantes de cada membro da rede na região. Ou seja, cada grupo membro da rede deve eleger um titular e um suplente que representem o grupo dentro do Núcleo.”* (Caderno de Formação 01, Julho de 2007). Da mesma maneira, este documento da Rede Ecovida sugere a organização em algumas instâncias: Coordenação, Conselho de Ética, Tesouraria e Secretaria, preferencialmente obedecendo a uma certa rotatividade constante nos cargos, de modo a evitar que as decisões fiquem nas mãos de poucas pessoas.

Ademais, o funcionamento organizacional do Núcleo Regional deve:

“realizar no mínimo dois encontros por ano, com a participação mínima de dois representantes de cada membro da Rede. Sugere-se a realização de encontros/reuniões bimestrais. Sugere-se que esses encontros sejam feitos em sistema de rodízio entre os membros, ou seja, que os encontros se

¹⁷ Os Encontros Ampliados são encontros em que se buscam reunir membros e representantes de todos os grupos e núcleos da Rede Ecovida. Nele ocorrem plenárias da Rede Ecovida e atividades (seminários, feiras, oficinas e atividades culturais) com questões que giram em torno do fortalecimento da agricultura familiar agroecológica.

realizem nos próprios grupos/cooperativas/associações, permitindo um melhor conhecimento entre os membros.”
(Caderno de Formação 01, Julho de 2007)

A Rede Ecovida sugere, ainda, a elaboração de um regimento interno, que pode conter normas específicas para cada região, desde que respeitem as normas da Rede Ecovida de Agroecologia em geral, assim como a legislação em vigor relativa à produção orgânica.

Além desses aspectos, um fato importante a ser destacado quanto à importância da Rede Ecovida é que, no que se refere à produção familiar agroecológica no estado de Santa Catarina, de acordo com um estudo empreitado pela Epagri (2012), 53,4% dos agricultores que possuem certificação de produção orgânica no estado pertencem à Rede Ecovida, tendo obtido a certificação por meio do Sistema Participativo de Garantia.

Mais especificamente, a respeito de sua relação com os mercados, a Rede Ecovida, desde a sua origem, tem como um de seus pressupostos estabelecer “(...)relações mais próximas entre agricultores e consumidores, por intermédio de formas de comercialização que priorizem a venda direta e/ou que reduzam ao máximo as intermediações.” (SANTOS, 2007). Nesse sentido, a predileção pelos circuitos curtos de comercialização, exposta nos princípios da organização, sinaliza a busca por uma construção de mercados que proporcionem uma maior autonomia no interior das cadeias de produção e comércio, porquanto permitiriam aos seus agricultores uma maior participação no desenho

das mesmas, bem como uma possibilidade de maior apropriação financeira do valor final de seus produtos.

No entanto, como nos expõe Rover (2011), essa característica de procurar resistir à entrada em grandes superfícies de atacado e varejo tornou-se recentemente um gargalo para a expansão da produção dos agricultores ligados a ela. Assim,

“Percebendo estas limitações, mas procurando manter sua ética e finalidade social, um conjunto de organizações e grupos de agricultores ligados à Ecovida resolveu buscar coletivamente alternativas e criou o Circuito Sul de Circulação de Alimentos da Rede Ecovida de Agroecologia, que vem desde 2006 procurando viabilizar uma comercialização solidária(...)”
(pág. 61)

Este Circuito de Comercialização funciona com base em seis estações-núcleos, cada qual equivalendo a um núcleo da Rede Ecovida, e nove municípios representam as subestações-núcleo. As estações e subestações são pontos de reunião e distribuição dos produtos para a comercialização. Para tanto, existem alguns princípios que orientam a sua organização, e que diferem significativamente dos mecanismos convencionais de acesso aos mercados (ROVER, 2011):

Figura 5: Mapa das rotas



Fonte: MAGNANTI 2008

- i) Para integrar o Circuito, os produtos devem ser necessariamente oriundos da agricultura familiar, sendo produzidos em sistemas diversificados que assegurem alto nível de auto abastecimento alimentar, ou seja, devem primeiramente abastecer as famílias produtoras e mercados locais e regionais, antes de buscarem mercados mais amplos através do Circuito.
- ii) As organizações que vendem no Circuito devem também comprar produtos de outras organizações, para garantir o intercambio de produtos entre as regiões e a ampliação da diversidade de mercadorias ofertadas em cada região nas feiras, mercados institucionais, dentre outros. O mecanismo de compra

e venda entre estações permite também uma menor circulação de dinheiro, já que nos primeiros cálculos os produtos são trocados e os recursos monetários são empregados apenas para cobrir as diferenças de valor nas transações.

- iii) A política de comercialização do Circuito defende a avaliação periódica dos critérios para a formação dos preços. Essas avaliações consideram todas as etapas do processo produtivo, garantindo que o trabalho das famílias agricultoras seja justamente remunerado e que, ao mesmo, os produtos sejam acessíveis aos consumidores. Para isto, foram criados planilhas de custo que estão disponíveis para todos os membros do Circuito, onde cada organização apresenta os seus custos de comercialização. Desta forma, todos sabem e podem opinar sobre como diminuir os custos e praticar preços mais justos em relação aos alimentos que são comercializados. Além desse sistema entre as organizações, o Circuito tem por princípio que cada estação-núcleo deva estabelecer com os agricultores a ela articulados um processo de debate e de definição de política de preços.

Esta iniciativa ainda em andamento, juntamente com as propostas e práticas que compõem o histórico da Ecovida, refletem o pioneirismo da atuação desses atores, e seus resultados podem apontar para novas possibilidades no que se refere à consolidação e fortalecimento da agricultura familiar de base camponesa, assim como da construção de outro paradigma de organização da comercialização de alimentos. Dito isso, a empreitada proposta pelos atores da Rede Ecovida sinaliza não somente a busca por uma saída econômica frente à

situação da agricultura e dos mercados agroalimentares contemporâneos. Sua proposta extrapola os limites do imediatismo econômico e caminha no sentido de um movimento político e social alicerçado em fundamentos econômicos, bem como em valores coletivos que remetem àquelas *relações de reciprocidade*, como recurso coletivo que permite-lhes ter uma relação diferenciada com os mercados.

Além das mais de 100 feiras, das lojas de venda direta e do Circuito Sul de Circulação de Alimentos, novas iniciativas surgem para qualificar as dinâmicas comerciais da Ecovida. Um exemplo recente é a criação, em janeiro de 2013, do Box de Produtos Orgânicos, junto à Ceasa/SC, na Grande Florianópolis. Esse Box articula várias organizações e alguns núcleos regionais da Ecovida e, assim como as estações do Circuito Sul, constitui um ponto de reunião e distribuição de produtos agroecológicos na Grande Florianópolis. Como um espaço de atacado, integrado por organizações de agricultores familiares sua proposta é otimizar a logística de comercialização, ampliar os ganhos de escala por cooperação das famílias do núcleo regional que o sedia e facilitar as trocas de produtos entre diferentes núcleos. (ROVER, LAMPA, 2013).

Todas essas iniciativas demonstram o esforço da Ecovida em criar mecanismos comerciais que promovam a diversidade produtiva, a proximidade entre os agricultores e os consumidores, a valorização local/regional dos territórios onde é feita a produção agroalimentar e a construção de relações comerciais que visam gerar vínculos sociais mais

amplios que os mercantis, fortalecendo determinadas *relações de reciprocidade*. (ROVER, LAMPA, 2013).

2.4.1. O Sistema Participativo de Garantia (SPG)

Uma importante dimensão da Rede Ecovida que precisamos destacar, antes de avançarmos na análise, é a criação do Sistema Participativo de Garantia.

A estrutura dos sistemas participativos de garantia no bojo da legislação brasileira foi construída através de um processo de diálogo com várias organizações da sociedade civil, movimentos sociais, empresas públicas e os ministérios do Desenvolvimento Agrário e o da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Foi através desse processo contínuo de diálogo que a Rede Ecovida desempenhou um papel importante na construção da legislação brasileira. (MAGNANTI, 2010).

A certificação não era considerada um tema gerador para a Rede Ecovida, da mesma forma que seria a formação de seus membros. Nesse sentido para adequar-se à legislação, a Ecovida constituiu a Associação Ecovida de Agroecologia, que opera oficialmente no processo de avaliação da conformidade dos produtos em processos que os grupos, associações, cooperativas de agricultores(as) familiares agroecológicos são os protagonistas.

Historicamente, a Rede Ecovida resistia à necessidade de comprovar a prática de agricultura orgânica, justamente por conta de seu objetivo de se opor às dinâmicas hegemônicas de mercado. Isso explicaria o seu foco prioritário, no início de sua formação, nas feiras locais e regionais, apenas acessando mercados mais abrangentes quando os espaços locais já não respondiam pela venda direta dos produtos de cada grupo. Porém, como não possuíam condições legais de certificação

nestes casos, havia a necessidade de buscar uma certificação credenciada. Sendo assim, a Rede Ecovida evitou se oficializar como uma organização de certificação, procurando não contratar e não se tornar uma organização de certificação por auditoria. (ROVER, 2011).

Sendo assim, quando o decreto federal nº6.323, o qual ajudou a construir, abriu a possibilidade legal para certificação participativa, os membros da Rede Ecovida viram a possibilidade de evoluir no processo de certificação sem abrir mão de seus princípios, os quais convergiam no sentido da defesa de um processo de certificação participativa. (ROVER, 2011)

Nesse sentido, na ótica das instituições que integram a Rede Ecovida, o processo de certificação deve contribuir para o desenvolvimento da agroecologia, respeitando e adequando-se à diversidade presente nas mais diversas iniciativas em curso. De uma parte, isso significa produzir normas que sejam suficientemente amplas para englobar as diferentes dinâmicas dos distintos agroecossistemas e da relação dos agricultores com estes. De outra, suficientemente restritas para que se possam ser verificadas de maneira simples por qualquer pessoa, não somente por um técnico altamente especializado. Dessa maneira, os SPGs caracterizam-se pelo controle social e pela responsabilidade solidária, podendo abrigar diferentes métodos de geração de credibilidade adequados a diferentes realidades sociais, políticas, territoriais, institucionais, organizacionais e econômicas

Assim, pode-se afirmar que a Avaliação de Conformidade dos SPG's está edificada em quatro pontos: a) garantia entre agricultores (dentro do grupo e entre grupos); b) relação próxima entre agricultores e consumidores (venda direta e visita às propriedades); c)

acompanhamento técnico pela assessoria; d) olhar externo do conselho de ética do Núcleo Regional. (MAGNANTI, 2010)

Dentre os objetivos que envolvem a criação dos SPG's estão:

- responder de forma coletiva e propositiva aos desafios concretos, às questões políticas, técnicas e outras, no cenário local, regional, nacional e internacional;
- propiciar espaços de formação;
- reconhecer e respaldar mutuamente as famílias, grupos, associações, organizações e entidades articuladas;
- organizar em rede seus membros, sem hierarquias e sob orientação de princípios e objetivos definidos e assumidos coletivamente;
- assumir uma marca-selo que simbolize a identidade e proposta da rede;
- continuar a construção da geração de credibilidade compartilhada e avaliação da conformidade participativa e sob controle social (certificação participativa);
- adotar selo de avaliação da conformidade próprio;
- fortalecer o espírito de cooperação e incentivar o associativismo na produção, distribuição e consumo de produtos agroecológicos;

No que se refere à legislação brasileira, a qualidade dos produtos orgânicos produzidos no Brasil é garantida de três diferentes maneiras: com a Certificação, os Sistemas Participativos de Garantia e o Controle Social para Venda Direta sem Certificação. Juntos, a Certificação e os Sistemas Participativos de Garantia formam o Sistema Brasileiro de Avaliação da Conformidade Orgânica (SisOrg) e são realizados por Organismos de Avaliação da Conformidade Orgânica.

Assim, os Organismos de Avaliação da Conformidade Orgânica, quando devidamente credenciados no MAPA, passam a ser responsáveis por lançar e manter atualizados os dados ligados a todas as unidades de produção que estejam sob o seu controle no Cadastro Nacional de Produtores Orgânicos e no Cadastro Nacional de Atividades Produtivas. Para garantir a integridade do SisOrg nas relações comerciais, os Organismos de Avaliação da Conformidade Orgânica possuem procedimentos definidos para emissão das Declarações de Transação Comercial por eles próprios ou pelas unidades de produção que eles controlam. Essas declarações devem conter as informações qualitativas e quantitativas sobre os produtos comercializados e garantir o controle e a rastreabilidade deles.

Para que se constitua um SPG, alguns procedimentos devem ser respeitados. Para tanto, deve-se reunir produtores e outras pessoas interessadas para organizar a sua estrutura básica, que é composta pelos Membros do Sistema e pelo Organismo Participativo de Avaliação da Conformidade – (OPAC). Os membros do sistema são pessoas físicas ou jurídicas que fazem parte do grupo classificado em duas categorias: os fornecedores – que incluem os produtores, distribuidores, comercializadores, transportadores e armazenadores -, e os colaboradores, constituídos pelos consumidores e suas organizações, técnicos, organizações públicas e privadas, ONGs e organizações de representação de classe.

Por sua vez, os OPACs correspondem às certificações no Sistema de Certificação por Auditoria. São eles que avaliam, verificam e atestam que produtos ou estabelecimentos produtores ou comerciais atendem às exigências do regulamento da produção orgânica. É uma

pessoa jurídica que assume a responsabilidade formal pelo conjunto de atividades desenvolvidas num SPG. Dentre outras coisas, os OPACs devem possuir um manual de procedimentos onde estejam estabelecidos: informações, registros e documentos que o produtor deve manter na unidade de produção, definição do período mínimo de visita de pares, ações de controle utilizadas nos intervalos entre as visitas de verificação. Ademais, para atuarem legalmente, precisam estar credenciados no MAPA, o que permite-os atuarem no SisOrg. (MAGNANTI, 2010)

Uma vez credenciado, o OPAC é responsável por lançar e manter atualizados todos os dados das unidades de produção que controla, por meio de atualizações no Cadastro Nacional de Produtores Orgânicos e no Cadastro Nacional de Atividades Produtivas, de modo que estas informações fiquem disponíveis a toda sociedade. Feito isso, OPAC pode autorizar os fornecedores por ele controlados a utilizar o Selo do Sistema Brasileiro de Avaliação da Conformidade Orgânica (tornado obrigatório desde 31 de dezembro de 2010). O objetivo deste é facilitar ao consumidor identificar os produtos orgânicos que estão em conformidade com os regulamentos e normas técnicas da produção orgânica. No caso de um produto certificado por meio de SPG, o selo possui uma identificação específica logo abaixo, indicando o procedimento de certificação. (MAGNANTI, 2010)

Com relação à verificação da conformidade às normas de produção orgânicas no SPG, ela tem como característica a combinação das “visitas de verificação da conformidade”, com a promoção de troca de experiência entre os participantes do sistema e o assessoramento aos fornecedores para a solução de possíveis problemas e para o

aperfeiçoamento dos sistemas produtivos. Assim, as visitas de verificação são realizadas pelas Comissões de Avaliação e pelas visitas de pares, ou seja, de outros membros do mesmo SPG. Elas acontecem, no mínimo, uma vez ao ano no grupo ou no fornecedor individual, e são realizadas por meio de amostragem. Porém, no intervalo entre elas, outros mecanismos de controle são utilizados, como, por exemplo, a participação dos fornecedores nas atividades do SPG e nas reuniões do Organismo Participativo de Avaliação da Conformidade. (MAGNANTI, 2010)

Uma vez realizada a visita, a decisão sobre a conformidade ou não e as possíveis medidas de correção e penalidades a serem aplicadas são tomadas pela Comissão de Avaliação, pelo fornecedor visitado e pelo grupo que ele integra. Para isso, é feita uma reunião específica respeitando a quantidade mínima de participantes definidas no Regimento Interno da OPAC. Se aprovada, o fornecedor recebe do OPAC um Atestado de Conformidade Orgânica, com validade de ano a partir da data de emissão. Caso o fornecedor que possua o atestado não participe das atividades do SPG a que pertence, o grupo pode determinar a sua exclusão. (MAGNANTI, 2010)

Finalmente, quanto à venda direta sem o uso do selo, os agricultores precisam estar vinculados a uma Organização de Controle Social (OCS). Estas, por sua vez, devem estar devidamente cadastradas nas Superintendências Federais de Agricultura do MAPA. Assim, a legislação brasileira entende que a venda direta é aquela que acontece entre o produtor e o consumidor final, sem intermediários. A lei também aceita que a venda seja feita por um outro produtor ou membro da

família que participe da produção e que também faça parte do grupo vinculado à OCS.

A seguir retratamos resumidamente as instâncias que envolvem o Sistema Participativa de Garantia, conforme a tabela 3:

Tabela 3: Instâncias do SPG

| Espaço de abrangência | Público de trabalho | Mecanismos de controle | Denominação da fase |
|-----------------------|---|---|--|
| 1. Propriedade | agricultores | Cursos, normas, acompanhamento, planos de | Formação, informação e |
| 2. Organização | grupos, associações, cooperativas | visitas alternadas, pactos de responsabilidade, reuniões | Autofiscalização e auto-regulação |
| 3. Núcleos Regionais | organizações que compõem a rede em determinada região | Conselho de Ética, formação periódica, participação de consumidores, representatividade, suspensões | Responsabilidade mútua e olhar externo |
| 4. Associação Ecovida | conselhos e comissões | Conselho de Certificação, Conselho de Ética, Comissão Técnica | Legal |

Fonte: elaborado pelo autor com base em MAGNANTI 2010

Como se vê, a edificação do SPG envolve incondicionalmente a confiança – em diferentes níveis - como valor fundamental para o seu funcionamento. Quanto a isso, dentro da ótica proposta neste trabalho, isto seria mais uma expressão moderna daquelas *estruturas de reciprocidade* presentes entre os membros que compõem a Rede Ecovida de Agroecologia, que permitem uma interface entre os princípios de troca e reciprocidade. Isto é, a confiança em torno da qual se erige o SPG, além de fortalecer os laços no interior da Rede Ecovida,

permite a esses agricultores terem um selo de certificação que lhes garante uma posição diferenciada nos mercados.

2.4.2. A Rede Ecovida como movimento social e seus desafios

Como exposto acima, a experiência da Rede Ecovida representa um caso concreto de reinserção dos pequenos produtores, baseado em inovações organizacionais e tecnológicas. Ploeg (2006) denominou de recampesinização a esses processos de reinserção por meio da combinação de valores e conhecimentos tradicionais com conhecimento moderno. Segundo o autor, é possível constatar tendências semelhantes de fortalecimento da agricultura familiar de base camponesa em diversos países, tanto na Europa como na América Latina.

Dito isso, o ponto a que queremos chegar é verificar na atualidade contextos socioeconômicos que expressem esse movimento, isto é, a busca por um fortalecimento da agricultura de base familiar, com uma valorização da tradição aliada a modernas estratégias de organização. Nesse sentido, o caso da Rede Ecovida, presente no Sul do Brasil, poderia, a nosso ver, ser considerado um movimento que expressa essa tendência de recampesinização, e, portanto, de resistência aos processos de mercantilização que tendem a uma perda de autonomia por parte dos agricultores, tanto no que se refere às técnicas produtivas quanto na apropriação do valor final de seus produtos.

Ademais, a forma de organização da Rede Ecovida não se restringe a uma simples estratégia de mercado. Ao contrário, constitui um projeto político (mesmo que embrionário e ainda marginal), assumindo a característica de um movimento social. Com efeito, suas

características organizativas enquadram-se muito bem na definição de movimentos sociais proposta por Scherer-Warren (2012), para quem estes

“são redes sociais complexas, que transcendem organizações empiricamente delimitadas e que conectam, de forma simbólica, solidarística e estratégica, sujeitos individuais e atores coletivos, que se organizam em torno de identidades ou identificações comuns, da definição de um campo de conflito e de seus principais adversários políticos ou sistêmicos e de um projeto ou utopia de transformação social.” (p. 21)

Assim, nestes espaços consolidados por organizações de base local é que acabam por se consolidar as: a) identidades coletivas; b) os simbolismos das lutas que conferem unidade à diversidade entre os envolvidos; c) os projetos e utopias que dão longevidade e significação ao movimento.

Da mesma maneira, Rover (2011) já indicou o caráter de movimento social que assume a organização desses produtores em torno da Rede Ecovida. Conforme o autor,

“A reprodução social dos agricultores familiares, através da produção agroecológica de alimentos, está na base da proposta organizativa da Rede Ecovida, ou seja, não é a busca do lucro ou a competição capitalista o motor desta organização” (ROVER, 2011, p. 57).

Além disso, para ele, seu modelo organizacional inova em pelo menos dois aspectos: na sua proposta de organização em uma rede multidirecional com processos decisórios horizontalizados e descentralizados e, sobretudo, na sua relação com os mercados. Esta última dimensão refere-se à construção de alternativas comerciais diferenciadas e resistentes a formas hegemônicas de comercialização de alimentos, notadamente a tentativa de privilegiar os circuitos curtos de comercialização, por meio de cooperativas de consumo, feiras livres e pequenos varejos.

Contudo, essa opção pelos mercados locais e regionais não é livre de contradições. O próprio sucesso da empreitada, com uma maior inserção e reconhecimento nos mercados, induz ao aprofundamento de contradições, como a possibilidade de atingir mercado de outras regiões do país, geralmente por meio de atravessadores. Nesse sentido, a necessidade de responder às demandas do mercado, que é uma condição para se manter no mesmo, pressiona a organização na medida em que exige níveis cada vez mais altos de eficiência e coordenação da cadeia. (Rover, Lampa, 2013). Aqui reside aquele embate entre princípios da Agroecologia x agricultura orgânica muito bem explorado por Assis e Romeiro (2002), para quem existe uma linha tênue que separa estes dois conjuntos de princípios. Em síntese, para estes dois autores, a agricultura orgânica seria uma tendência voltada à exploração do potencial mercadológico dos alimentos “limpos”, sem que haja uma preocupação em manter os princípios preconizados pelos movimentos da agroecologia – isto é, que abrange as questões ambientais, sociais e econômicas da produção.

Nesse sentido, a título de exemplo da diferença observada entre os distintos canais de comercialização, vale a pena mencionar uma pesquisa de 2010 realizada pelo Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec), levada à cabo em quatro capitais do Brasil, nas quais foram levantados os preços de sete alimentos orgânicos¹⁸ em três canais de distribuição: grandes supermercados, feiras de orgânicos e entregas em domicílio. Foi constatado que os preços podem variar em até 463% dependendo do canal de venda. É significativo o fato de que, em 100% dos casos, os preços mais baixos foram os praticados pelos feirantes, que, em geral, correspondem aos próprios produtores. Ora, os resultados da pesquisa feita pelo Idec reforçam a importância do fortalecimento desses circuitos curtos de comercialização, sobretudo no que se refere à sua capacidade de oferecer alimentos a um preço mais barato e garantir ao produtor uma maior apropriação do valor final de seu produto.

Com efeito, outro dado significativo trazido à tona pelo estudo da Epagri (2012), exposto na tabela 4, refere-se ao destino da produção orgânica em Santa Catarina: considerando a produção de olerícolas, cerca de 57,85% da produção é escoada por meio de circuitos curtos, tais como feiras livres, pequeno comércio local, venda de cestas e vendas direta na propriedade. Este cenário, por sua vez, parece representar algo favorável à construção de iniciativas tais como as promovidas pela Rede Ecovida de Agroecologia.

¹⁸ Repolho verde, berinjela, pimentão verde, chuchu, tomate, cebola e alface americana.

Tabela 4: Agricultores orgânicos totais e por tipo de clientes, segundo grupos de produto, 2010

| Grupo de produto | Nº de agricultores | Tipo de cliente | | | | | | | | | |
|----------------------------|--------------------|-----------------|-----------|---------------|------------------|------------------------|--------------|------------------------|----------------------|-------|-------------|
| | | Agroindústria | | Super-mercado | Atacad./Distrib. | Indústria farmacêutica | Cooperativas | Peque-nos estabelecim. | Direto ao consumidor | | |
| | | Própria | Terceiros | | | | | | Feiras | Cesta | Propriedade |
| Olerícolas | 356 | 36 | 35 | 81 | 23 | 0 | 65 | 84 | 149 | 46 | 152 |
| Lavoura temporária | 306 | 27 | 20 | 40 | 27 | 0 | 92 | 40 | 105 | 22 | 117 |
| Lavoura permanente | 256 | 29 | 38 | 46 | 38 | 0 | 40 | 39 | 88 | 19 | 86 |
| Medicinais e condimentares | 46 | 7 | 4 | 4 | 2 | 1 | 5 | 5 | 20 | 1 | 11 |
| Derivados da prod. vegetal | 154 | 31 | 4 | 10 | 2 | 0 | 31 | 28 | 79 | 9 | 71 |
| Produção orgânica animal | 94 | 17 | 11 | 2 | 0 | 0 | 12 | 5 | 32 | 7 | 43 |
| Derivados da prod. animal | 125 | 12 | 20 | 8 | 1 | 0 | 10 | 14 | 45 | 8 | 60 |

Fonte: EPAGRI 2012

No entanto, em uma pesquisa realizada por Rover, Lampa, Luiz (2012) por meio do Laboratório de Comercialização da Agricultura Familiar (LACAF da UFSC), em maio de 2012, junto a agricultores que participavam do VIII Encontro Ampliado da Rede Ecovida, ao serem indagados sobre os principais entraves para ampliar a produção agroecológica na propriedade, foi dada importância significativa para a questão da necessidade da abertura de espaços de comercialização, juntamente com crédito e limitação de mão-de-obra. Ademais, corroborando estas impressões, no mesmo estudo da Epagri (2012) já citado acima, foi constatado que 21,55% dos entrevistados apontaram a questão da infraestrutura de comercialização como o principal entrave do processo comercial.

A nosso ver, ao processo de construção social de mercados, tal como promovido pela Rede Ecovida, com conteúdos políticos que fundamentam a sua organização, corresponde a uma disputa no interior de cadeias de produção, sobretudo porque traz consigo a bandeira de um

outro paradigma de organização (da produção e da distribuição de alimentos).

Essencialmente, uma das características centrais destacadas por Ploeg (2008), do que denominou modo de produção camponês, é justamente o permanente empenho no sentido de distanciar o processo de produção do sufocante circuito mercantil, buscando com isso ingressar de forma mais eficiente em processos específicos de mercantilização. Seria esse traço fundamental que estaria por trás do referido processo de recampesinização: a recriação da autonomia, buscando convertê-la em novas formas de desenvolvimento. Dentre os meios para esse objetivo estão a criação de novos produtos, de novos serviços, a construção de mercados, novas formas de cooperação, a reintrodução da artesanidade. Em suma, as características da Rede Ecovida destacadas acima sinalizam justamente para esse “permanente empenho” em buscar não só reduzir a vulnerabilidade de seus agricultores, mas sobretudo fortalecer a sua condição por meio da criação e de um acesso diferenciado aos mercados.

3. CAP III: Metodologia

Forma e conteúdo

O sr. K. observava uma pintura na qual alguns objetos tinham uma forma bem arbitrária. Ele disse: “A alguns artistas acontece, quando observam o mundo, o mesmo que aos filósofos. Na preocupação com a forma se perde o conteúdo. Certa vez trabalhei com um jardineiro. A árvore ficava num vaso e era alugada para festas. Por isso tinha que ter a forma de uma bola. Comecei imediatamente a cortar os brotos selvagens, mas não conseguia atingir a forma de uma bola, por mais que me esforçasse. Uma vez tirava demais de um lado, outra vez de outro. Quando finalmente ela havia se tornado uma bola, esta era pequena demais. O jardineiro falou decepcionado: “Certo, isto é uma bola, mas onde está o loureiro?””.

(Berltolt Brecht - Histórias do Sr. Keuner)

Para a elaboração deste trabalho a metodologia de pesquisa foi dividida, basicamente, em quatro etapas: 1) uma pesquisa de cunho exploratório com agricultores pertencentes à Rede Ecovida, na ocasião do VIII Encontro Ampliado da Rede Ecovida, que teve lugar na cidade de Florianópolis; 2) Após definidos os núcleos a serem estudados, foram feitas três entrevistas semi-estruturadas em cada núcleo, com atores-chave em cada um deles; 3) observação participante em reuniões sobre comercialização e análise de documentos presentes nas sedes dos núcleos, dentre planos de manejo e documentos de conformidade orgânica, com um total de 61 documentos no Núcleo Litoral Catarinense e 95 no Núcleo Planalto Serrano; 4) uma terceira ida à campo para

buscar esclarecimentos a respeito das respostas dadas na segunda etapa e dos dados encontrados na documentação analisada.

Dessa maneira, podemos afirmar que o tipo de pesquisa adotada foi a de caráter tanto quantitativo quanto qualitativo, de modo que buscou-se identificar elementos que sinalizassem características do referido processo de recampesinização nos planos de manejo e documentos de conformidade orgânica. Nesse sentido, a abordagem quantitativa se fez muito presente, na medida em que pudemos extrair dados relativos às áreas totais das propriedades, áreas de exploração agroecológica, estimativas de produção, volumes de comercialização, uso de mão de obra contratada, e demais dados sobre organizações específicas de cada núcleo regional, que nos permitiram elaborar tabelas e gráficos.

No que se refere à abordagem qualitativa, foram analisadas as impressões dos técnicos envolvidos na gestão dos núcleos regionais escolhidos sobre as características de inserção mercantil dos agricultores associados aos respectivos núcleos.

Assim, antes mesmo de ter definido o quadro analítico de base do projeto de pesquisa, foram realizadas 55 entrevistas semi-estruturadas com agricultores associados à Rede Ecovida de Agroecologia, durante os três dias (28 a 30 de maio de 2012) do VIII Encontro Ampliado da Rede Ecovida. Para tanto, promovemos a identificação dos agricultores, através de seus crachás, com o apoio da organização do encontro, o que possibilitou este trabalho dirigido com eles. Os agricultores foram interpelados ao acaso, e nas entrevistas foram abordados temas referentes às políticas públicas de promoção da

agroecologia, às dificuldades e entraves relacionados à produção e comercialização de produtos agroecológicos. Foram elaboradas cerca de dez perguntas, às quais os entrevistados eram levados a dar respostas espontâneas, e, posteriormente, atribuir um peso de importância (de 0 a 10) para cada resposta dada. Ademais, houve a participação numa reunião que ocorreu durante o encontro, a qual tinha como objetivo descobrir as demandas e ofertas dos diferentes grupos que compunham o “Circuito Sul de Alimentos”: a oficina “O Negócio é Orgânico”.

Como o Encontro Ampliado reunia agricultores dos três estados do sul do País, foi possível dividir a percepção dos agricultores de acordo com seus estados de origem, e assim distinguir algumas diferenças entre eles. Os resultados da pesquisa deram origem a um artigo intitulado como “As políticas públicas e a promoção da agroecologia junto a agricultores familiares do sul do Brasil”, apresentado no Seminário Nacional de Sociologia e Política promovido pela UFPR em 2012. Posteriormente, este mesmo artigo foi revisado, e, com algumas alterações e aprofundamento da discussão, publicado na revista *Agriculturas*¹⁹ sob o título “Rede Ecovida de Agroecologia: articulando trocas mercantis com mecanismos de reciprocidade”.

O segundo passo da pesquisa, já com o quadro analítico pré-definido, foi feito com a execução de seis (três em cada núcleo regional) entrevistas semi-estruturadas junto aos atores-chave de cada um dos núcleos – que são os técnicos que trabalham diretamente nas sedes de ambos os núcleos regionais. A escolha destes sujeitos para o procedimento da entrevista se deve ao fato do olhar amplo que têm dos

¹⁹ Vol. 10, n.12, junho de 2013.

respectivos núcleos, pois além de terem contato com os agricultores associados participam diretamente da organização dos núcleos e das relações dos agricultores entre si e nas suas relações com os mercados. Esta etapa tinha como objetivos principais: identificar e analisar os principais canais e dispositivos de comercialização dos núcleos regionais; identificar as dinâmicas organizativas e as formas de participação dos agricultores envolvidos; construir uma breve caracterização da evolução – nos últimos seis anos - dos mesmos canais e dispositivos de comercialização (se expandiram, se aumentaram a diversidade, quais são os principais dispositivos, se refletem ou não a presença de *estruturas de reciprocidade*, etc), e, com isso, avaliar em que medida refletiam um maior/menor grau de mercantilização/recampesinização dos agricultores envolvidos; extrair a opinião dos técnicos a respeito das dinâmicas de comercialização; e, por último, analisar os dados e perspectivas apontadas pelos entrevistados no que se refere às tendências de mercado.

Da mesma forma que a primeira pesquisa, os resultados dessa segunda etapa, somados à revisão bibliográfica feita por ocasião da dissertação de mestrado, permitiram a elaboração de um segundo artigo, sob o título “Agroecologia e mercado: a Rede Ecovida de Agroecologia e a trilha tênue entre trocas por reciprocidade e trocas mercantis”, submetido à Revista Brasileira de Agroecologia. Neste trabalho, também produzido em conjunto com o orientador, é feita uma análise crítica da linha tênue entre as trocas mercantis e os mecanismos de reciprocidade de que se utiliza a Rede Ecovida, na mesma linha de interpretação seguida na presente dissertação.

Ao longo desse tempo, foi possível participar de outras duas reuniões – uma por ocasião de uma negociação entre dois núcleos, e outra com a participação de diversos grupos – por meio de seus representantes – para traçar algumas diretrizes nos processos de comercialização. Além destas, também tivemos a oportunidade de participar de reuniões que aconteciam semanalmente no CEPAGRO, sede do núcleo regional Litoral Catarinense.

Dessa maneira, depois de concluída esta etapa, foi possível depurar ainda mais os dados mais concretos a serem buscados nos documentos das respectivas organizações. Desse modo, a terceira etapa da pesquisa de campo foi realizada a partir de uma inserção nos documentos disponíveis, notadamente os planos de manejo e os documentos de conformidade orgânica. Com estes documentos foi possível ter uma estimativa do volume total de produção em cada núcleo, referentes, sobretudo, às safras 2012-2013, assim como as características das propriedades, principalmente: áreas totais, áreas de exploração agroecológica, canais de comercialização, relações de trabalho, número de famílias envolvidas, e diversidade da produção nas propriedades. Foram consultados 61 planos de manejo e documentos de conformidade orgânica no Núcleo Litoral Catarinense, e outros 95 documentos referentes ao Núcleo Planalto Serrano. Com os dados obtidos nestes documentos foi possível construir as tabelas que serão apresentadas no capítulo seguinte deste trabalho.

De acordo com os objetivos deste projeto de pesquisa, o passo subsequente foi uma comparação entre dados encontrados em cada um dos núcleos pesquisados, para então prosseguir com o trabalho analítico

dentro do quadro conceitual adotado: mercantilização/recampesinização. Estas duas noções compõem uma unidade dialética, isto é, são opostas e complementares entre si – porquanto só podem assumir algum sentido analítico dentro da sua contradição –, e forneceram o quadro analítico de base para a interpretação dos dados.

Com relação à dialética como método, isto é, como fundamento epistemológico da interpretação da realidade, é oportuno tecer algumas palavras a seu respeito, visto que ela está presente tanto nos conceitos lançados à mão por Ploeg (2006, 2008) e por Sabourin (2009, 2011). Hegel dissera que a ciência é resultado do trabalho intelectual das gerações, que reduziram o “caos empírico” a noções, princípios, verdades - em suma ao pensamento. Dentro da dialética hegeliana, a qual foi a fonte para a elaboração do materialismo histórico e dialético de Marx, o método dialético consiste basicamente na consciência da forma, do movimento do conteúdo (Lefebvre, 1975). Assim, a lógica dialética acrescenta “a captação das transições, dos desenvolvimentos, da ligação interna necessária das partes no todo.”. Nesse sentido, ao tomar os agricultores associados à Rede Ecovida como objeto de estudo e elaborar uma análise das suas relações com os mercados sob o prisma do par conceitual mencionado, o que estamos buscando é o movimento de um conteúdo – no caso de uma prática social, isto é, a busca de uma inserção diferenciada nos mercados - que, por sua vez, engendra diferenças, polaridades, conflitos, problemas teóricos e práticos, resolvendo-os ou não.

Ademais, estamos de acordo com Shanin (2005) quando afirma que:

“Os conceitos são instrumentos de análise; sua utilidade e utilização estão sujeitas às perguntas feitas, às maneiras como estas se relacionam aos esquemas de questionamento teórico mais gerais, e a seu esclarecimento da realidade.” (p. 15)

Através do par conceitual *recampesinização/mercantilização*, e da noção de *estruturas de reciprocidade* - já discutidos nos capítulos anteriores -, com os dados coletados a campo, foi-nos possível elaborar indicadores que refletissem as tendências contidas nesse par de conceitos. Foram eles, basicamente: grau de especialização envolvido na produção, o perfil das trocas, as relações de trabalho, as diferentes formas de comercialização, as características dos posicionamentos nos mercados e a participação dos agricultores nos processos de comercialização.

Ademais, não é menos importante mencionar as dificuldades encontradas nas idas a campo durante a pesquisa. Durante esse processo foi possível notar uma diferença significativa na organização dos dois núcleos regionais: enquanto no núcleo Planalto Serrano a maioria dos documentos encontrava-se digitalizados e alguns dados já compilados, no núcleo Litoral Catarinense essa organização já não estava presente da mesma maneira. Assim, neste último alguns documentos não estavam atualizados, de modo que foi preciso retornar diversas vezes à sede do núcleo para conseguir as informações exatas de alguns planos de manejo e outros documentos. Além disso, o núcleo regional Planalto Serrano dispunha de outros materiais, como livretos, projetos, levantamentos das organizações envolvidas os quais não foram encontrados no núcleo do Litoral. Por outro lado, este último dispunha de dados referentes às

agroindústrias associadas ao seu núcleo, ao passo que na organização do Planalto Serrano estes dados não estavam disponíveis, devido sobretudo, ao estágio em que se encontram as agroindústrias dessa região²⁰. Essa diferença na organização dos documentos de cada núcleo regional, parece-nos, reflete não apenas a organização interna de ambos, mas também a diferença de tempo de existência entre eles, como veremos adiante.

Por fim, espera-se que com os dados recolhidos e analisados será possível oferecer uma clareza maior, aos sujeitos da pesquisa, a respeito da participação dos diferentes canais de comercialização nas suas relações com os mercados, de modo a auxiliar nas tomadas de decisões futuras. Ademais, tais dados nos fornecerão um parâmetro sobre os empecilhos encontrados pelos agricultores no que se refere à ampliação de canais de comercialização. Os resultados são apresentados no capítulo a seguir, com uma síntese dos indicadores e a respectiva análise dos mesmos, tendo a sua depuração analítica final no capítulo de conclusão.

Ademais, a pesquisa seguiu as exigências da ética em pesquisa com seres humanos, com devida aprovação pelo Comitê de Ética da Universidade Federal de Santa Catarina, parecer nº359.071, dentro da Lei nº 8.080, de 19 de setembro de 1990, e pela Lei nº 8.142, de 28 de 1990, e da RESOLUÇÃO nº 466, de 12 de dezembro de 2012. Todas as exigências legais foram cumpridas ao longo da aplicação da pesquisa.

²⁰ Essa questão das agroindústrias será retomada mais adiante no capítulo de análise e discussão dos dados.

4. Capítulo IV: a diversidade na unidade

4.1. Panorama geral: entraves à comercialização

Este capítulo corresponde ao momento de interpretação dos dados a partir da literatura estudada. Dessa maneira, faremos uma breve retomada das características da Rede Ecovida antes da exposição dos dados concretos da pesquisa e sua interpretação.

Como já exposto, a Rede Ecovida na sua relação com os mercados procurou partir de experiências locais e regionais, resistindo a se relacionar com as grandes superfícies comerciais. Contudo, essa sua estratégia, se, por um lado, permitiu aos atores da rede resistirem a entrada de modo pulverizado no mercado de alimentos, por outro lado não se apresentou sem entraves. Como mencionado anteriormente, a dificuldade em escoar a produção levou à criação do Circuito Sul de Alimentos, bem como a recente conquista do Box de Produtos Orgânicos, que representam uma articulação pioneira no que se refere à organização e posicionamento nos mercados por parte desse setor específico que é a agricultura familiar. Como exposto no segundo capítulo, essa iniciativa (Circuito Sul de Alimentos) se constitui basicamente numa troca de produtos e de otimização logística entre os núcleos, levando os processos de comercialização da Rede Ecovida a um patamar mais elevado de organização.

Para situar a nossa discussão no foco que queremos abordar, estudo da Epagri (2012) traz-nos um quadro relevante sobre os principais entraves apontados pelos produtores orgânicos no estado de Santa Catarina. Como se pode observar, a principal queixa refere-se à

infraestrutura de comercialização, o que não difere dos dados encontrados em nossa pesquisa, como veremos adiante.

Tabela 5: Agricultores orgânicos por principal problema apontado em relação à comercialização dos seus produtos, segundo tipos de problema, 2010.

| Tipo de problema | Nº de agricultores |
|-----------------------------------|---------------------------|
| Infraestrutura de comercialização | 130 |
| Não há problema | 114 |
| Outro | 99 |
| Baixa escala | 93 |
| Retorno baixo | 88 |
| Pouca demanda | 46 |
| Baixa rotatividade dos produtos | 19 |
| Sem resposta | 14 |
| Total | 603 |

Fonte: EPAGRI 2012

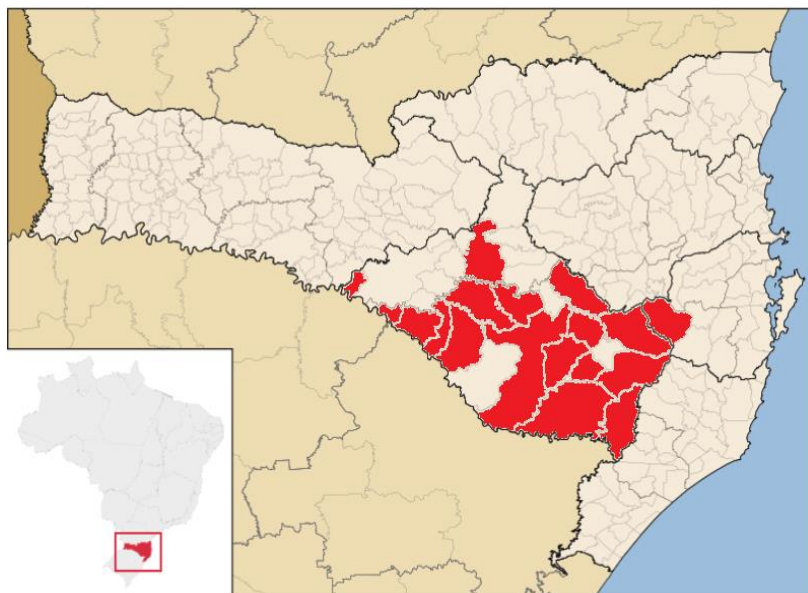
No entanto, vale ressaltar, mesmo dentro de uma organização de grupos ligados à agricultura familiar agroecológica (AFA) – tal como a Ecovida -, as situações locais diferem em diversos pontos. Se existe um conjunto de obstáculos gerais que pressionam a AFA, não é menos verdade que cada região enfrente suas próprias barreiras. Assim, como veremos, as estratégias de cada núcleo quanto às formas de comercialização encerram características e dificuldades inerentes a cada uma delas.

4.2. Comparação entre os núcleos regionais: estrutura e sentidos da comercialização

Desta maneira, inicialmente faremos uma comparação entre o número de municípios que cada núcleo regional abrange, para se ter

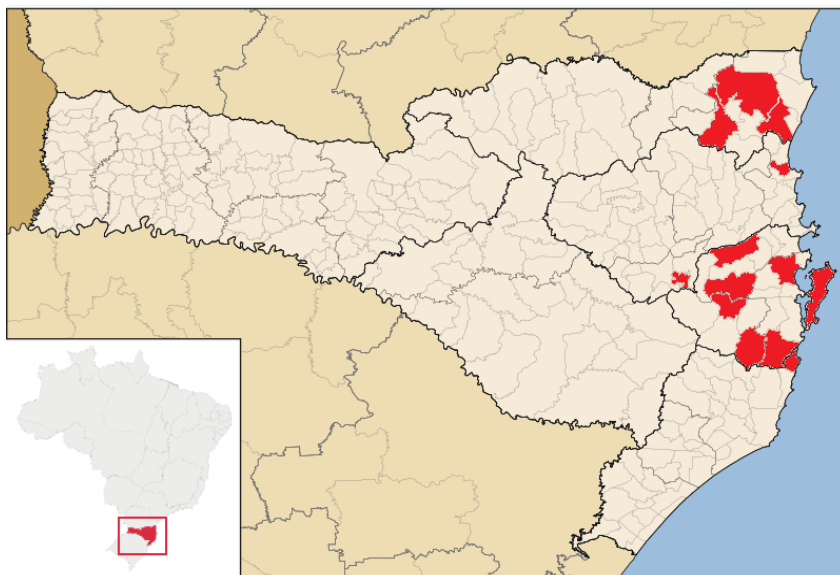
uma noção da dimensão de cada um deles. Assim, temos que o Núcleo do Planalto Serrano abrange ao todo dezessete municípios: Otacílio Costa, Correia Pinto, Curitibaanos, São José do Cerrito, Anita Garibaldi, Cerro Negro, Campo Belo do Sul, São Joaquim, Bom Jardim, Bom Retiro, Urubici, Bocaina do Sul, Lages, Alfredo Waner, Zorteia, Celso Ramos e Urupema.

Figura 6: Mapa com os municípios abrangidos pelo Núcleo Planalto Serrano



Em comparação, o Núcleo Litoral Catarinense abrange doze municípios. São eles: Garopaba, Paulo Lopes, São Bonifácio, Angelina, Rancho Queimado, Nova Trento, Imbuia, Biguaçu, Jaraguá do Sul, Joinville e Araquari.

Figura 7: Mapa com os municípios abrangidos pelo Núcleo Litoral Catarinense



Da mesma maneira, segundo os técnicos que trabalham no Núcleo Planalto Serrano, existe em torno de 500 famílias associadas ao mesmo, tendo iniciado suas atividades em 1998 com cerca de cinquenta famílias. De acordo com uma técnica entrevistada, em 1998 foi construída a feira no bairro Coral (Lages/SC), com famílias de Lages, Frei Rogério e São José do Cerrito. Em 1999 seria fundada a Ecoserra²¹, importante dispositivo atual de comercialização do Núcleo

²¹ A Ecoserra é uma Cooperativa de Agricultores e Agricultoras Familiares Agroecológicos com objetivo de promover a organização da produção, agroindustrialização, da compra e venda de produtos e insumos agroecológicos/orgânicos e artesanais. Atualmente a Ecoserra possui 420 sócios e comercializa seus produtos através do Programa de Aquisição de Alimentos – PAA, Programa Nacional da Alimentação Escolar – PNAE, pequenas lojas de produtos orgânicos, feiras e atacadistas. Apresenta como sua missão a “Construção da Agroecologia e do Cooperativismo Solidário como instrumento

Planalto Serrano. Ademais, é fundamental mencionar a participação do centro Vianeí de Educação Popular²² na construção do núcleo, de modo que essa organização já fazia outras atividades para além da agroecologia, atuando junto a movimentos sociais, movimento sindical, cooperativismo de crédito etc. Quanto às principais motivações para a criação do núcleo, um dos entrevistados citou a necessidade de se criar uma rede de intercâmbio de conhecimento político e de técnicas agrícolas, assim como construir uma forma de validação do produto orgânico que não fosse feita por terceiros (como já mencionado, uma das principais bandeiras da Rede Ecovida é a construção da certificação participativa, atualmente já reconhecida como válida em todo território nacional).

de defesa da vida, do ambiente, do bem-estar econômico, social e de saúde de seus associados, consumidores e da comunidade em geral.”

(www.cooperativaeocoserra.com.br).

²² O Centro Vianeí de Educação Popular é uma entidade da sociedade civil, Organização Não Governamental (ONG), sem fins lucrativos, fundado em 1983, com atuação nos Movimentos e Organizações Populares e na assessoria aos trabalhadores rurais organizados ou em processo de organização. O trabalho busca na essência uma sociedade democrática, participativa, justa e solidária. É filiado desde 1991, à Associação Vianeí de Cooperação e Intercâmbio no Trabalho, Educação, Cultura e Saúde (AVICITECS). Ocupou-se nos três últimos anos em: assessorar processos nas áreas do cooperativismo de crédito; formação de jovens nas CFR's; capacitação técnica e política através de Cursos de Educação Popular (CEP's) e outros cursos; produção agroecológica de alimentos; comercialização direta da produção; agroindustrialização artesanal e certificação de produtos agroecológicos. O locus de ação do Centro Vianeí é o território do Planalto Catarinense, particularmente os municípios de São José do Cerrito, Lages, Otacílio Costa, Urubici, Anita Garibaldi, São Joaquim, Alfredo Wagner, Campo Belo do Sul e Cerro Negro. Existem ações mais pontuais nos municípios de Paineira e Bocaina do Sul, bem como alguns trabalhos conjuntos com programas e juntamente com outras organizações atuando-se nos municípios do CONSAD (Consórcio de Segurança Alimentar e Desenvolvimento Territorial) e da CIAT (Comissão de Instalação de Ações Territoriais), abrangendo ações em 31 municípios da região.

A trajetória do Núcleo Litoral Catarinense é ainda um pouco mais recente. Seu ano de criação se deu em 2002 por meio de uma articulação entre a Rede Ecovida de Agroecologia, então em formação, e membros do CEPAGRO²³ de Florianópolis, com inicialmente 20 famílias. Atualmente, agrega em torno de cem famílias. De acordo com os entrevistados, dentre as principais motivações para a sua criação foram citadas a necessidade de organizar-se em rede, assim como a possibilidade de ter mais agricultores na região envolvidos com o fortalecimento da agricultura de grupo.

No que se refere às dinâmicas comerciais do Núcleo Planalto Serrano, os entrevistados disseram que elas se constituem basicamente em torno de feiras locais, abastecimento de PAA e PNAE, que compõem o principal, e algo restante para distribuidores de outras regiões (alguns em Florianópolis; Korín²⁴, Rede Orgânica²⁵, Pão-de-

²³ O Cepagro - Centro de Estudos e Promoção da Agricultura de Grupo – foi fundado em 20/04/1990 por pequenos agricultores e técnicos interessados na formação de pequenas redes produtivas locais, como forma de viabilização das propriedades rurais familiares. Em 1996, foi reconhecido como Entidade de Utilidade Pública pelo Governo do Estado de Santa Catarina, com a Lei nº 10.212/96, e pelo Município de Florianópolis, com a Lei 4846/96. Ao longo de sua existência, o Cepagro vem se reestruturando para melhor atender a atual realidade sócio-cultural e econômica de SC – no que tem obtido bons resultados através dos projetos que executa, atuando sempre em forma de rede, parcerias e convênios.

No âmbito desta reestruturação, traçou-se uma proposta de Projeto Institucional que reafirma a importância de se manter o Cepagro atuante e com propósito de trabalho orientado para organização popular de comunidades rurais e urbanas, ampliando sua atuação na Agroecologia.

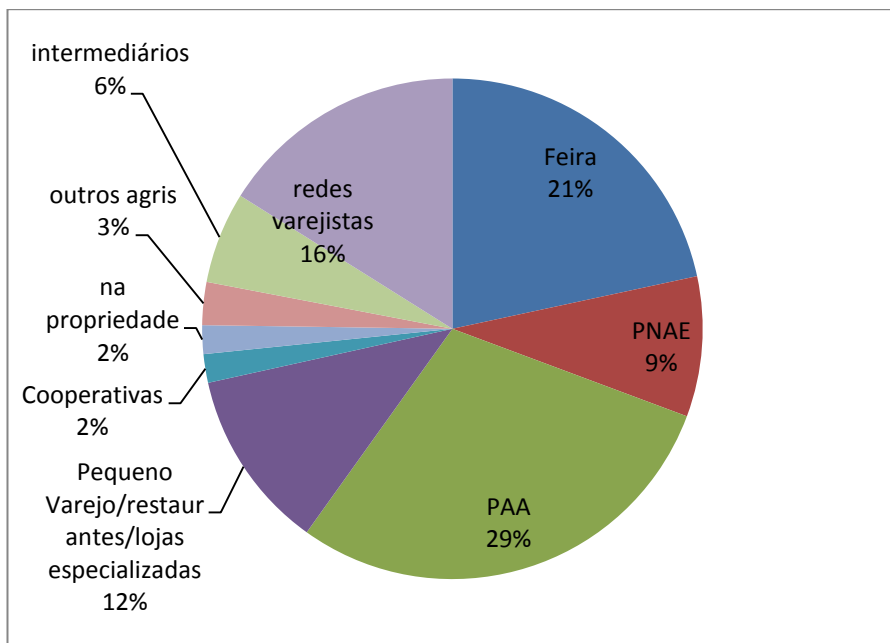
²⁴ Empresa brasileira, fundada em 1994 no estado de São Paulo, pioneira na produção de frango sem antibióticos e promotores artificiais de crescimento.

açúcar de São Paulo) – cada uma funcionando de maneira muito autônoma. As feiras relacionadas ao núcleo são oito: duas feiras semanais em Lages, duas quinzenais em Otacílio Costa, e uma semanal em Anita Garibaldi, Curitiba, Bom Retiro, São Joaquim e Cerro Negro. Contudo, os entrevistados estimam que a maior parte vá para o mercado institucional, principalmente mediado pela Ecoserra, pela Econeve e pela Orgânicos Serrano, sendo as duas primeiras cooperativas locais e a terceira um coletivo organizado de agricultores.

Com efeito, foi o que constatou a nossa pesquisa com base nos documentos da organização. Ao analisar os documentos de conformidade e orgânica e planos de manejo, foi possível construir uma estimativa geral de canais de comercialização acessados pelos agricultores do núcleo referido.

²⁵ Grupo de quatro empresas que se dedicam à produção e distribuição de produtos alimentícios e processados desde 1993. É pioneira na comercialização de produtos orgânicos no Ceagesp de São Paulo, onde funciona desde 2005.

Gráfico 2: dispositivos comerciais acessados pelos agricultores - N. Planalto Serrano



Fonte: elaborado pelo autor, com base nos planos de manejo e de conformidade orgânica 2012/2013

Por meio da leitura do gráfico, pode-se constatar que aproximadamente 38% dos produtores associados a esse núcleo escoam seus produtos através do mercado institucional (PAA e PNAE), mediados pelos dispositivos mencionados (Ecoserra, Econeve), oferecendo principalmente abóbora, batata doce, aipim, cebola alface, cenoura, repolho, feijão, pinhão e maçã. A organização Orgânicos Serrano, por sua vez, atua fazendo a comercialização de produtos que não são escoados pelo mercado institucional, acessando mercados mais

distantes (feiras, Rede Orgânica/SP, Rancho Orgânico²⁶, Cultivar, Pão de Açúcar), comercializando principalmente cebola, abóbora cambotiá, tomate e feijão.

Juntas, a participação das feiras, venda para outros agricultores, vendas para pequeno varejo e vendas na propriedade, são bastante significativas e revelam não só confirmação dos objetivos da organização, na medida em que se propõe a fortalecer e privilegiar os mercados locais e regionais. Além desse aspecto, a forte participação das feiras confirma a tremenda importância que representam na relação produtor-consumidor. Com efeito, para a maioria dos agricultores entrevistados no VIII Encontro da Rede Ecológica de Agroecologia²⁷, as feiras livres, apesar de serem muito trabalhosas (pois requerem um imenso dispêndio de energia e tempo por parte do agricultor) e não escoarem em grande escala, são fundamentais para eles, na medida em que permitem ter um contato próximo com o consumidor final, receber um feedback de seus produtos, permitir o conhecimento da produção, trocar experiências, receitas, etc. Em suma, este contato *tête-à-tête* com o consumidor, que confere uma faceta mais humana ao processo.

Esse importante papel do mercado institucional observado na comercialização dos agricultores ligados ao Núcleo Planalto Serrano parece ser uma tendência. Ao serem indagados os entrevistados sobre quais dispositivos de comercialização se fortaleceram mais nos últimos seis anos, todos foram unânimes em mencionar o mercado institucional. Em segundo lugar foram citadas as feiras. Contudo, tal impressão não

²⁶ Empresa de comércio de alimentícios, com sede em Piracicaba-SP.

²⁷ Pesquisa realizada pelo autor, já mencionada no capítulo anterior.

pode ser estendida a todas as feiras da região, pois, ao serem indagados, em outro procedimento de pesquisa, a mencionar as principais feiras e suas características, algumas parecem ter regredido no número de participantes, tais como as feiras de Anita Garibaldi, uma das feiras de Lages e outra de Otacílio Costa. Dentre as principais somente a de São Joaquim foi mencionada como tendo crescido no número de agricultores. É verdade, porém, que não podemos medir o fortalecimento de um canal de comercialização somente pela quantidade numérica de participantes, pois uma feira pode ter diminuído de tamanho e se consolidado ainda mais, ou até mesmo diversificado a sua oferta. Dessa maneira, temos de considerar também o tempo de permanência dessas feiras, o que nos dá um indicativo da sua inserção no mercado local. Constatamos que a feira de Lages é a mais antiga, tendo sido criada por volta de 1997/98. Depois vem a feira de Otacílio Costa, criada no ano 2000, e a de Anita Garibaldi, de 2004. A de São Joaquim foi um pouco mais tardia, em 2009. As três principais feiras citadas tem uma média de doze anos e meio de existência, o que, tendo em vista o destaque recente que se tem dado aos produtos de origem agroecológica e o aumento da preocupação - por parte dos consumidores - com a origem dos alimentos, não deixa de ser bastante significativo o fato de sua permanência na região.

Por outro lado, ao serem solicitados a informar os canais de comercialização que menos se fortaleceram nos últimos seis anos, foram mencionados o mercado atacadista tanto regional quanto de São Paulo, e as lojas especializadas. Quanto ao primeiro, segundo os entrevistados, exige-se um padrão de produto de nível muito elevado, o que culmina num alto descarte de produtos e numa logística mais cara. Além disso, a

desconfiança quanto ao pagamento dificulta o fortalecimento dessa via. No caso das lojas especializadas, o volume comercializado é muito baixo e exige-se alta diversidade de produtos, além do preço pago ser considerado baixo.

Por último, foi mencionado o crescimento do Circuito Sul de Alimentos e o horizonte que se abre com o ainda incipiente experiência Box da Agricultura Familiar em Florianópolis, a qual entraremos em mais detalhes mais adiante.

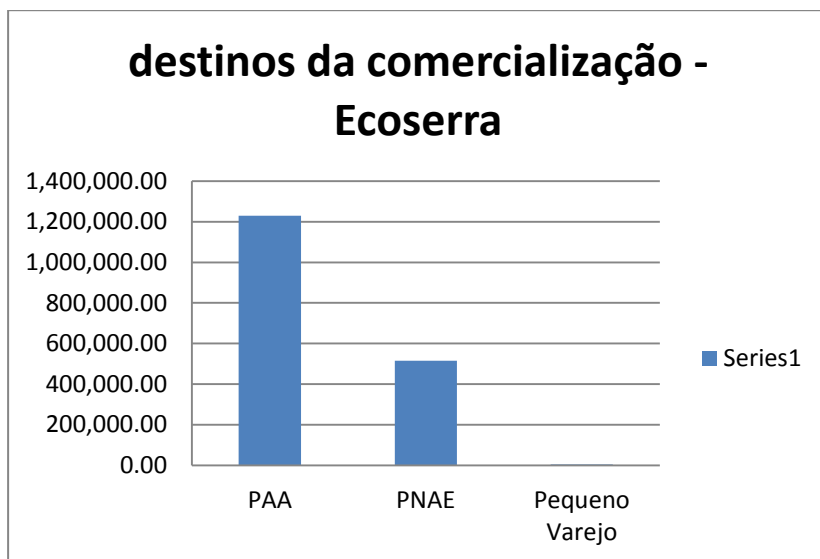
Por outro lado, é significativo que a única política de preços que se adota no núcleo Planalto Serrano toma como referência o preço pago pelo mercado institucional (PAA e PNAE), comparando-o aos preços do mercado distribuidor orgânico: se este oferecer menos que PAA, vende-se para o PAA. Este nem sempre oferece os melhores preços de modo que, como mencionado por um dos entrevistados, *“paga pouco em alguns produtos e bem em outros”*. Entretanto, a grande dificuldade que prevalece no mercado institucional é a alta burocracia para a realização dos pagamentos, que podem chegar a atrasos de meses, e junto a isso, mais recentemente uma maior exigência quanto ao padrão e à forma de apresentação dos produtos (sobretudo no PNAE), situação diante da qual nem todos conseguem se adequar. É o que nos relata um dos técnicos entrevistados na última etapa da pesquisa, para quem a comercialização via PNAE *“é algo desestimulador. (...) Por exemplo: a prefeitura de Florianópolis tem contas atrasadas que remontam a 2012, enquanto que a de Lages já soma mais de quatro meses de atraso.”*.

Quanto à logística envolvida no abastecimento do PAA, o procedimento no núcleo dá-se da seguinte forma: os grupos de São José

do Cerrito, Anita Garibaldi, Urubici, São Joaquim tem seus produtos levados até a cooperativa Ecoserra – com os caminhões desta última – e de lá são levados até Florianópolis, Blumenau e Rio do Sul. Por vezes, quando há um excedente de produtos e uma oferta reduzida nas regiões de Joinville e Lages, ocorre também o abastecimento de estabelecimentos públicos destas duas regiões. No caso de São José do Cerrito, Anita Garibaldi e Urubici, existe também o abastecimento de entidades municipais (hospitais, APAE, etc), e então neste caso a logística é por conta dos próprios agricultores. Em outros municípios com menor capacidade de consumo, tais como Paineira, Urupema e Bocaina do Sul, os agricultores tem seus produtos levados a outras regiões “guarda chuva”, como Joinville e Lages.

Tendo em vista a importância do mercado institucional (PAA e PNAE) para o núcleo Planalto Serrano, elaboramos um gráfico para dimensionar o peso de cada um nos destinos mediados pela cooperativa Ecoserra. A escolha desta cooperativa em detrimento das outras duas organizações já mencionadas se deu por duas razões: por uma questão pragmática, pois a sede da Ecoserra está ao lado da sede do núcleo regional, e, por uma questão de importância, pois é o principal dispositivo comercial, em termos de volume comercializado, associado ao núcleo Planalto Serrano.

Gráfico 3: faturamento cooperativa Ecoserra por canal de comercialização - 2012



Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados de Ecoserra Software Solution

O gráfico acima deixa nítido o peso do Programa de Aquisição de Alimentos no faturamento da cooperativa, representando cerca de 70% do total. O PNAE, por sua vez, representa aproximadamente 30%, e o pequeno varejo uma porcentagem irrisória. O faturamento anual total ficou em R\$1.750.267,00, com cerca de 330 agricultores acessando este dispositivo. Os dados são referentes ao ano de 2012, pois os dados do ano 2013 ainda não tinham sido compilados no momento da pesquisa. Porém, de acordo com um dos entrevistados, o faturamento de 2013 não deve ser muito diferente do ano anterior, sendo contudo a participação do PAA maior que a do PNAE, devido aos maiores empecilhos burocráticos encontrados neste último. Além disso, foi mencionado que

uma das vantagens do PAA frente ao PNAE está em que ele permite o acesso de agricultores em processo de transição agroecológica. Por outro lado, conforme um dos entrevistados, a sua desvantagem encontra-se no fato de o PAA ainda ser apenas um programa e não uma política pública consolidada, logo *“Está sujeito a permanente normatização, mudanças, e nem sempre se adequar a elas é algo simples (...) leva tempo, isso pode custar uma safra.”*.

Quando questionados os técnicos a respeito das principais dificuldades para a comercialização de produtos agroecológicos, dando um peso de importância para cada uma, as respostas que mais se destacaram foram: os empecilhos burocráticos do mercado institucional e as limitações logísticas dos agricultores e suas organizações. Quanto à logística, um dos principais entraves para a expansão desse setor, fomos informado que eles dispõem de seis meios de transporte para efetuar toda a logística do núcleo: *“um ford cargo 4t, outro Ford Cargo 4t da Associação Campina Verde de Correia Pinto, um Ford Cargo 6t, um caminhão Mercedes 8t, e dois caminhões dois da Ecoserra, um ford cargo 15t e um Agrale 3t.”*.

Finalmente, quando questionados os entrevistados do núcleo Planalto Serrano, quais são os principais desafios para a sua organização e para a Rede Ecovida como um todo no que se refere à comercialização, as respostas foram todas no mesmo sentido, e podem ser sintetizadas na fala de um deles: *“desburocratizar o mercado institucional, qualificar a logística do núcleo (necessita de veículos menores, e ao mesmo tempo se qualificar para saber otimizar o uso das estruturas que tem).”*

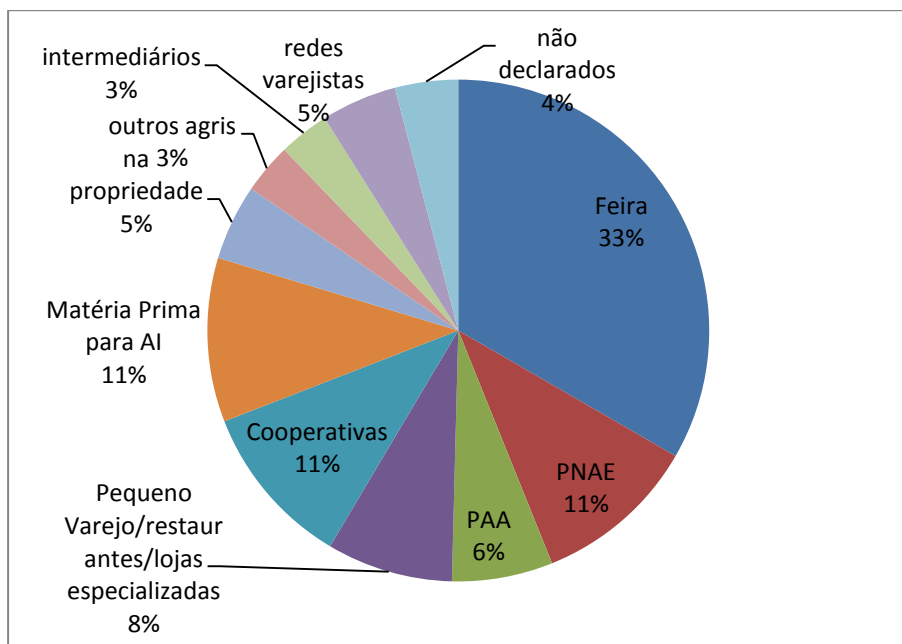
A situação então parece um beco sem saída: se o mercado institucional é fundamental para os agricultores, sobretudo porque oferece a garantia da compra a um preço por vezes superior ao mercado, ele, contudo, não é tão eficiente no retorno ao produtor, o que interfere diretamente na continuidade do ciclo produtivo, pois limita o acesso ao seu próprio capital, o que certamente reduz a capacidade do agricultor em investir na infraestrutura necessária para qualificar o processo. A relativa autonomia conquistada é amarrada pela ineficiência burocrática do Estado.

Voltemos a atenção agora para as dinâmicas comerciais do Núcleo Litoral Catarinense. Com base nas informações oferecidas pelos entrevistados, as formas de comercialização deste núcleo giram ao redor de feiras locais, mercado institucional, vendas entre cooperativas e compras coletivas. De acordo com os técnicos, a organização das dinâmicas comerciais envolve duas instâncias principais: as decisões junto aos grupos nas comunidades e as plenárias de Rede Ecovida, que ocorrem uma vez ao ano. Além destas, quando há interesses que convergem no sentido de sedimentar vínculos comerciais entre grupos específicos, estes se reúnem para tanto, como foi o caso de uma reunião em que estivemos presentes juntamente com os membros de grupos vinculados ao Núcleo Litoral Catarinense e o membros do grupo do município de Praia Grande (sul de Santa Catarina). Ainda de acordo com os técnicos, a política de preços normalmente é feita juntamente com os grupos do núcleo, com base na tabela de preço da CONAB e na relação oferta/demanda do produto.

A análise dos dados contidos nos planos de manejo permitiu-nos elaborar o mesmo gráfico feito anteriormente para o Núcleo Planalto Serrano. Neste, contudo, notamos algumas diferenças em relação ao anterior. Em primeiro lugar, vê-se claramente que o peso do mercado institucional para os agricultores associados a este núcleo é relativamente menor. Merece destaque a participação das feiras e das cooperativas que configuram como os principais dispositivos comerciais dos grupos que pertencem ao Núcleo Litoral Catarinense. Outro destaque importante é a venda de matéria prima para agroindústrias, participação quase inexistente no Núcleo anterior. Com efeito, é notável essa diferença entre os núcleos: o núcleo do litoral, apesar de mais recente e menor, possui seis agroindústrias, ao passo que o Núcleo Planalto Serrano possuía apenas três funcionando integralmente²⁸, apesar de apresentar ao todo dez iniciativas em processo de implantação.

²⁸ Grupo de Panificação Sabor da Roça, de Urubici; Grupo de Produção Agroecológica e Artesanato de Rincão do Tigre, de São Joaquim; e, Grupo de Produção Agroecológica e Artesanato de Cerro Negro, de Cerro Negro.

Gráfico 4: dispositivos comerciais acessados pelos agricultores - N. Litoral Catarinense



Fonte: elaborado pelo autor, com base nos planos de manejo e de conformidade orgânica 2012/2013

Quando interpelados a respeito dos canais de comercialização que mais se fortaleceram nos últimos seis anos, os técnicos foram unânimes em responder as compras governamentais (ou mercado institucional). Considerado uma conquista da sociedade organizada, o mínimo exigido de 30% na participação da agricultura familiar – no caso do PNAE - permitiu um significativo ganho de escala para o setor. Soma-se a isso o peso do PAA, no qual todas as compras devem ser provenientes da agricultura familiar. Ademais, o possível pagamento de um sobrepreço de 30% a mais para produtos orgânicos cria um

diferencial estratégico para o setor. No entanto, como deixa entrever o gráfico exposto acima, a menor participação relativa desse dispositivo indica não só um mercado incipiente como uma dificuldade em acessá-lo, seja pela burocracia (como relatado) seja pela ineficiência dos próprios membros em organizar-se para acessar este dispositivo. Efetivamente, não há, para o núcleo Litoral Catarinense, um equivalente da Ecossera que faça essa mediação essencial entre os agricultores e o Estado.

A respeito do inverso, ou seja, de quais dispositivos se fortaleceram menos nos últimos seis anos, foram citadas as feiras livres e a venda a supermercados. De acordo com um dos técnicos, as feiras

“(...) não deixaram de existir, porém não avançaram, pois as compras do governo engoliram esse excedente. Ainda surgem feiras, mas numa proporção bem menor. Existe uma organização no sentido de abastecer essa demanda potencial do governo. Isso favorece a diversificação.”

Em comum com a análise do núcleo anterior, podemos constatar a tendência crescente de participação do dispositivo das compras governamentais, que oferece garantia de compra e ganhos de escala para o produtor. Por outro lado, existe uma impressão mais negativa com relação às feiras livres – que são cinco ao todo.

Assim, a feira de Joinville, criada em 2005, a de Piçarras (2012), Brusque (2010), e da Lagoa da Conceição em Florianópolis cresceram em número de agricultores envolvidos. A mais antiga delas, a

da Lagoa (criada em 1999), envolve cerca de vinte famílias produtoras. Todos se referiram à feira de Garopaba – criada em 2006 - como a que mais se enfraqueceu, tendo reduzido o número de famílias envolvidas. Nota-se, desde já, a diferença entre os dois núcleos analisados quanto à consolidação das feiras locais: o núcleo do Litoral não só tem menos feiras, como são todas muito mais recentes que aquelas que pertencem ao núcleo do Planalto Serrano, o que certamente guarda uma possível explicação na diferença entre o tempo de existência dos dois núcleos.

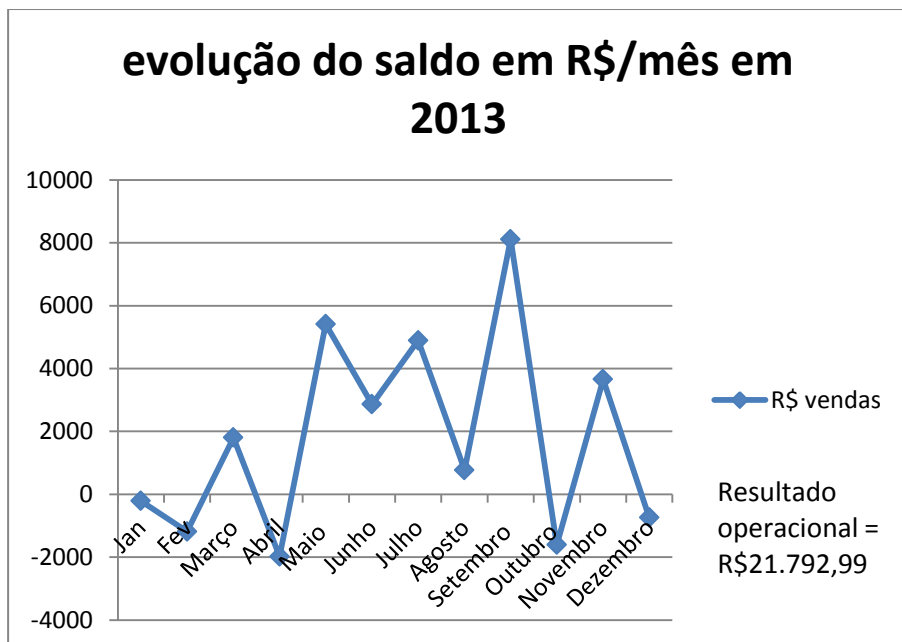
No que se refere à importância da participação nos dispositivos de comercialização por parte dos núcleos regionais, cabe aqui mencionar a recente experiência do Box de Produtos Orgânicos. Conquista política e organizativa recente, inaugurado em vinte de março de 2013, essa nova estrutura surge como a grande promessa para a abertura de novos mercados por meio das possibilidades de ganhos de escala e considerando sua localização estratégica. Este, aliás, configura-se como o dispositivo de maior peso, apesar de sua recente implantação, para o núcleo Litoral Catarinense. Há, efetivamente, um esforço de atuação dos técnicos no sentido de fortalecer esse dispositivo, dado o seu potencial²⁹ não apenas para o núcleo, como para a Rede Ecovida como um todo.

No entanto, nas conversas com os membros que estão à frente desse processo, pode-se ter uma ideia das dificuldades em consolidar

²⁹ Uma vantagem geográfica relativa ao Box é que, por estar numa região central do estado, o mercado consumidor que pode ser atingido é muito mais dinâmico, o que permitiria ao agricultor arriscar-se a produzir coisas diferentes, fortalecendo assim a questão da diversidade produtiva nas propriedades – este que é um princípio fundamental da agroecologia enquanto técnica e movimento social.

essa experiência. Em primeiro lugar, há um resistência de grupos no interior da própria Rede Ecovida em comercializar por meio do Box, pois, de acordo com um dos técnicos: *“é uma experiência muito recente e as organizações mais antigas são reticentes em se utilizar desse dispositivo”*. A despeito do caráter aparentemente contraditório dessa postura de alguns grupos, não deixa de ser compreensível esta resistência, pois não somente os recursos disponíveis são escassos (meios de transporte, capital de giro, estrutura de estocagem) como também a gestão de tal empreendimento é ainda algo inédito para eles, visto que é necessário associar preços de compra atraentes para os produtores a uma entrada de recursos que viabilize economicamente o empreendimento. Além disso, os grupos já mantinham relações comerciais com outros parceiros, de modo que tais acordos não são desfeitos do dia para noite quando se trata de negócios. Assim, as movimentações financeiras do Box permitem avaliar a instabilidade atual da iniciativa diante deste contexto truncado.

Gráfico 5: Desempenho Box 721 da Agricultura Familiar



Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados oferecidos pelo CEPAGRO

Como se pode ver, salta aos olhos a dificuldade em manter um fluxo de caixa que garanta estabilidade ao empreendimento. Contudo, não deixa de ser uma “vitória” ter logrado concluir o ano de 2013 com um saldo positivo em caixa, sobretudo se considerarmos a total escassez de recursos no início da empreitada, onde não havia “nenhum centavo em caixa, o que fez com que tivéssemos que trabalhar de graça num primeiro momento, estrutura nenhuma no interior do espaço, sem contar os buracos na parede, etc”. Ainda com relação ao Box, ao longo do mesmo período a iniciativa obteve um faturamento anual bruto de R\$141.956,38, e movimentou ao todo cerca de R\$107.734,23 aos produtores que

acessaram o dispositivo. Nesse aspecto, conforme expresso em uma das reuniões do núcleo, uma das principais críticas dos agricultores ao Box é que ainda possui um pequeno volume de compra, de modo que nem sempre consegue comprar toda a produção de determinado produto de um agricultor, o que certamente dificulta e encarece a logística do processo. Ademais, muitas vezes ocorre um atraso na coleta dos produtos, fazendo com que os mesmos percam qualidade para consumo. Em suma, existem significativos gargalos no processo logístico que envolve a comercialização do Box e limitam enormemente a sua expansão no mercado de alimentos da região.

Outra questão que tange a iniciativa do Box é a necessidade de se estabelecer uma forma jurídica adequada ao mesmo. Atualmente, ele é registrado como uma filial de uma agroindústria de um agricultor de Nova Trento (iniciativa de caráter provisório para poder operar, para poder ter conta própria, extrato, emitir nota fiscal, etc). Nesse sentido o próximo passo é, de acordo com os técnicos do CEPAGRO, estabelecer uma cooperativa, para que possam atuar de maneira mais autônoma.

Seguindo com a exposição dos dados, quando indagamos os técnicos sobre quais as principais dificuldades para a comercialização dos produtos agroecológicos, no mesmo procedimento que aquele feito para o Núcleo anterior, as respostas que obtiveram maior destaque foram: primeiramente, as limitações logísticas dos agricultores, e, em segundo lugar, os empecilhos burocráticos do mercado institucional. São exatamente os mesmo entraves apontados pelos técnicos do Núcleo Planalto Serrano, exceto que em ordem invertida. Com efeito, quanto à disponibilidade de veículos que promovem a logística do núcleo Litoral

Catarinense, foram mencionados seis: “*O caminhãozinho do G. de Leoberto Leal, a Montana do A.W., o caminhão 4t do R.B, a L200 do CEPAGRO, o fiat uno do M., e o furgão de Rancho Queimado.*”

Nesse sentido, reforçando os dados encontrados a campo, outra informação relevante encontrada no relatório da Epagri (2012) parece confirmar aqueles entraves apontados pelos técnicos que entrevistamos no que se refere à comercialização. Assim, na pesquisa referida, ao serem indagados sobre as intenções de investir na comercialização, o tipo de investimento mais mencionado foi justamente o de “transporte para comercializar”, como se pode observar na seguinte tabela.

Tabela 6: Agricultores orgânicos que declararam intenção de investir na comercialização, segundo o tipo de investimento, 2010

| Tipo de investimento | Agricultores |
|---------------------------------------|---------------------|
| Transporte para comercializar | 14 |
| Embalagem | 5 |
| Local para venda | 2 |
| Infraestrutura de comercialização | 2 |
| Melhoria das barracas das feiras | 2 |
| Rotulagem própria | 2 |
| Ampliação do canal | 1 |
| Criação de central de comercialização | 1 |
| Produzir para merenda escolar | 1 |
| Etiquetas | 1 |
| Marca | 1 |
| Rótulo | 1 |
| Segurança na comercialização | 1 |
| Outros | 1 |

Fonte: EPAGRI 2012

Dentro de nosso objetivo proposto, qual seja, o de analisar se as características gerais e as relações com os mercados dos agricultores da

Rede Ecovida refletem um maior ou menor grau de recampesinização ou mercantilização, outros dados coletados apresentam-se como importantes subsídios para a reflexão. Assim, foram elaboradas três outras tabelas com características gerais dos núcleos, de modo que possamos fazer uma comparação entre os dois e traçar um sintético perfil de ambos.

Na tabela 5 podemos ter um panorama das áreas totais (soma das áreas das propriedades contidas nos registros), área de exploração agroecológica total, o tamanho médio das propriedades e, na última coluna, as áreas médias de exploração agroecológica.

Tabela 7: áreas totais das propriedades e área de exploração agroecológica³⁰

| | área total | área total de exploração agroecológica | área média | área média agroecológica |
|----------------------------|------------|--|------------|--------------------------|
| Núcleo Planalto Serrano | 1743,81 | 396,67 | 22,35 | 5,08 |
| Núcleo Litoral Catarinense | 1198,546 | 310,297 | 22,19 | 5,74 |

Fonte: elaborado pelo autor com base nos planos de manejo 2012-2013

A despeito da diferença nos números absolutos de área total e área total de exploração agroecológica, explicado em parte pelo maior número de registros encontrados nos documento do Núcleo Planalto Serrano, pode-se observar que tanto as áreas medias das propriedades quanto as áreas medias de exploração agroecológica assumem valores muito próximos, indicando um certo perfil comum entre os agricultores de ambos os Núcleos: pequenos proprietários – pois, considerando os contextos locais, tanto 22,35ha quanto 22,19ha representam dimensões

³⁰ Áreas expressas em hectares

de pequenas propriedades - com áreas de exploração reduzidas, o que condiz com os objetivos e princípios da organização.

Efetivamente, é o que nos permite inferir a partir da porcentagem média de exploração agroecológica, isto é, a porção de terra que é explorada para produção agroecológica dentro do montante total³¹ (tabela 6). Esses números assumem valores muito próximos nos dois núcleos, e para além dessa constatação, sugerem que, em geral, não há uma exploração extensiva das propriedades, estando portanto em conformidade com os princípios agroecológicos defendidos pela organização. Assim, o núcleo Planalto Serrano tem uma média de 22,74% no que se refere à relação entre a parcela de terra explorada e o total, ao passo que o Núcleo Litoral Catarinense obteve uma média de 25,88%, sugerindo um grau de uso mais intensivo por unidade produtiva. Contudo quando levamos em conta os dados da segunda coluna da Tabela 6, que se referem à média da quantidade de produtos por propriedade, constate-se que há uma maior diversidade produtiva nas propriedades associadas ao Núcleo Planalto Serrano.

Tabela 8: proporção exploração agroecológica/área total

| | % | media da qtdade de produtos x propriedade |
|----------------------------|-------|---|
| Núcleo Planalto Serrano | 22,74 | 16,9 |
| Núcleo Litoral Catarinense | 25,88 | 7,98 |

Fonte: elaborado pelo autor com base nos planos de manejo 2012-2013

³¹ As áreas agroecológicas são as que possuem plano de manejo definido e da qual há previsão de tirar produtos. Não está somado nelas as áreas de preservação permanente (APPs), Reserva Legal, além de outras áreas de mata que muitos destes agricultores deixam e nas quais também não há manejo agroquímico / convencional.

Desse modo, ao cruzarmos essas duas informações, parece-nos razoável inferir que os agricultores associados ao Núcleo Planalto Serrano assumem um perfil mais próximo daquele tipo ideal de agricultura familiar, no qual prevalece o uso intensivo de pequenas porções de terra associada à alta diversidade.

Novamente, temos clareza de que não se pode simplesmente generalizar tal característica. Deve-se admitir que mesmo dentro de cada núcleo há uma diversidade de situações que por vezes passam despercebidas em análises generalistas. É o que nos mostra a tabela 7, ao expormos os valores referentes às maiores e menores áreas de propriedade encontradas, assim como as menores e maiores áreas de exploração agroecológica.

Tabela 9: comparação do tamanho das propriedades

| | maior propriedade | menor propriedade | maior área de exploração | menor área de exploração |
|----------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|--------------------------|
| Núcleo Planalto Serrano | 333,09 | 0,3 | 84 | 0,283 |
| Núcleo Litoral Catarinense | 86 | 1,28 | 60 | 0,25 |

Fonte: elaborado pelo autor com base nos planos de manejo 2012-2013

Dessa maneira, podemos constatar que, apesar do perfil mais próximo da agricultura familiar de base camponesa *a priori* parecer mais válido para os agricultores do Planalto Serrano, a diferença entre os intervalos de maior e menor propriedade sugerem uma maior diversidade de situações nesse núcleo. Assim, se a diferença entre a maior e a menor propriedade no núcleo do litoral é de 84,72 hectares, ela se mostra quase quatro vezes superior no caso dos números do

Núcleo Planalto Serrano, assumindo uma diferença de 332,79 hectares entre a maior e a menor propriedade cadastradas.

Por último, resta-nos analisar outros aspectos referentes às relações com os mercados: 1 – o perfil das trocas; 2- as relações de trabalho, isto é, se ocorrem contratação de mão-de-obra e outras formas de trabalho nos grupos associados aos respectivos núcleos; 3 - tendências de centralização/descentralização nos dispositivos de comercialização e procedência dos produtos; e 4 – a participação dos agricultores na organização dos principais dispositivos comerciais.

Os dois primeiros itens serão abordados primeiro. Com base nas entrevistas com os técnicos e com os dados presentes nos documentos, construímos uma tabela com as características gerais dos grupos no que se refere às suas relações de trabalho e se ocorrem ou não trocas não mercantis. De acordo com os dados apresentados, pode-se constatar que a contratação de mão-de-obra ocorre apenas esporadicamente no interior de alguns grupos, de forma temporária (geralmente em épocas de safra). Em apenas um grupo (Lages) foi registrado a contratação não esporádica de mão-de-obra.

Ainda no que se refere às relações de trabalho, observa-se que em apenas seis dos vinte grupos associados ao núcleo Planalto Serrano não ocorre o processo de ajuda mútua nas propriedades, isto é, o processo de trabalho coletivo característico da agricultura familiar de origem camponesa – processo que, conforme Ploeg (2006), não entra na contabilidade do ciclo produtivo desse setor socioprodutivo devido às suas características peculiares.

Por fim, a prática do escambo, isto é, a troca direta de produtos entre agricultores ocorre somente em oito dos vinte grupos pesquisados no Núcleo Planalto Serrano. Se analisarmos com mais cuidado a tabela 8, veremos que a prática de escambo parece ocorrer mais no interior dos grupos com menor número de famílias, à exceção do caso do grupo ACROSANP, de São José do Cerrito, composto por dezesseis famílias.

Tabela 10: os grupos associados e suas características – Núcleo Planalto Serrano

| Grupo | Município | famílias | Contrata mão-de-obra | Ajuda mútua nas propriedades | Praticam escambo |
|-------------------------------|---------------------|----------|------------------------|------------------------------|-----------------------------------|
| AFAE | Alfredo Wagner | 8 | eventualmente | não | sim, no grupo |
| Grupo Vida Nova | Anita garibaldi | 5 | não | sim | sim, no grupo e com outros grupos |
| Terra Jovem | Bocaina do Sul | 5 | eventualmente (1 agri) | sim | sim, no grupo |
| Irapuá | Bom Jardim da Serra | 1 | eventualmente | não | não |
| Irapuá | Bom Retiro | 5 | não | não | sim, no grupo e com outros grupos |
| Assentamento Pátria Livre | Correia Pinto | 5 | não | sim | sim, no grupo e com outros grupos |
| Campina Verde | Correia Pinto | 10 | não | sim | não |
| Roseli Nunes | Correia Pinto | 4 | não | sim | não |
| Mulheres Camponesas | Curitibanos | 12 | não | sim | sim, no grupo |
| Cerro Alegre | Curitibanos | 6 | não | sim | não |
| Portal da Serra | Lages | 5 | sim | sim | não |
| AFAOC | Otacílio Costa | 8 | não | sim | sim, no grupo |
| Coração da Serra | Painel | 10 | não | sim | não |
| Terra Nativa | Painel | 18 | não | sim | não |
| Econeve | São Joaquim | 56 | eventualmente | sim | não |
| Orgânicos Serrano | São José do Cerrito | 20 | eventualmente (1 agri) | sim | não |
| ACROSANP | São José do Cerrito | 16 | não | sim | sim, no grupo |
| Ecológico Renascer de Urubici | Urubici | 10 | eventualmente | não | não |
| Terra Fria | Urupema | 4 | eventualmente | não | não |
| Agroecológico Gralha Azul | Zortea | 5 | eventualmente | não | não |

Fonte: elaborado pelo autor com base nos planos de manejo 2013-2013 e nas entrevistas com os técnicos³²

³² Esta tabela assim como a de nº11 tiveram as suas duas colunas de “ajuda mútua nas propriedades” e “prática de escambo” elaboradas com base nas entrevistas realizadas com os membros-chave dos núcleos regionais, e portanto

O caso do Núcleo Litoral Catarinense (Tabela 11) difere um pouco do apresentado acima. Sobretudo no que se refere à presença de ajuda mútua nas propriedades: de acordo com os dados e os entrevistados, não há conhecimento da existência de tal prática entre os agricultores associados a este núcleo. Assim, no que se refere à contratação de mão-de-obra nas propriedades, ela é mais frequente no litoral, de modo que em apenas cinco dos onze grupos tabelados não se tem registro de sua ocorrência.

Além disso, destaca-se o fato de que no Núcleo Litoral Catarinense, não ocorre o processo de ajuda mútua nas propriedades, ao passo que no Núcleo Planalto Serrano ela só não ocorre em seis dos vinte grupos associados a ele. Isto sugere uma maior presença de articulação entre *relações de reciprocidade* e o *princípio da troca* vigente nas sociedades contemporâneas de que trata Sabourin (2009, 2011), e que constituem, a seu ver, a essência das sociedades camponesas atuais.

Tabela 11: os grupos associados e suas características - Núcleo Litoral Catarinense

| Grupo | Município | famílias | Contrata mão-de-obra | Ajuda mútua nas propriedades | Praticam escambo |
|--------------------------------|------------------------|----------|----------------------------|------------------------------|------------------|
| SemearSemestres para o futuro | Imbuia e Leoberto Leal | 8 | 2 fam. Eventualmente | não | sim |
| Conservas Will | Nova Trento | 7 | maioria sim | não | sim |
| Terra Viva | Angelina | 5 | não | não | não |
| Grupo Garopaba de Agroecologia | Garopaba | 2 | 1 caso = fam + funcionário | não | sim |
| Harmonia da Terra | Rancho Queimado | 7 | 3 casos | não | sim |
| Assentamento Justino Draszviki | Araquari | 5 | não | não | não sabe |
| AACA | São Bonifácio | 7 | não | não | não sabe |
| Jguá do Sul de Agroecologia | Jaraguá do Sul | 8 | não | não | pouca |
| Pirai-Cubatão | Joinville | 5 | 1 caso = fam + autônomo | não | sim |
| Paulo Lopes | Paulo Lopes | 5 | 3 casos | não | sim |
| Ratones | Florianópolis | 1 | não | não | não |

Fonte: elaborado pelo autor com base nos planos de manejo 2013-2013 e nas entrevistas com os técnicos

Por último, quanto à existência de perfis de troca não mercantis (escambo) no Núcleo Litoral Catarinense, os registros apontam que cerca da metade dos grupos praticam alguma forma de troca não mercantil, apesar de serem compostos por no máximo oito famílias. Aliás, este é um dado significativo para a comparação entre a extensão e o nível de organização de cada núcleo: se no caso do litoral o maior grupo envolve no máximo oito famílias, no Planalto Serrano este número chega a cinquenta e seis, sugerindo um grau de organização e complexidade maiores que os observados no Núcleo Litoral Catarinense.

Para concluir a apresentação e discussão dos dados, faremos uma análise dos principais dispositivos comerciais apontados pelos técnicos dos respectivos núcleos, considerando suas impressões quanto à origem e diversidade dos produtos comercializados, assim como se há uma tendência de centralização em alguns dispositivos em detrimento de outros. Assim, no que se refere ao Núcleo Planalto Serrano, nesse

questo foram analisados somente os principais dispositivos de comercialização, mencionados pelos entrevistados. Quanto às feiras, foram cinco as mencionadas como principais: Lages, Correia Pinto, Otacílio Costa, Anita Garibaldi e São Joaquim. De acordo com os técnicos, em todas elas praticamente todos os produtos comercializados são provenientes da própria região: notadamente os grãos, hortaliças e frutas. Da mesma maneira, quando indagados a respeito do grau de diversidade de produtos, se aumentou ou diminuiu nos últimos seis anos, há uma impressão generalizada de que houve um aumento da diversidade de produtos oferecidos, sobretudo por conta da melhor articulação entre os agricultores, tanto do ponto de vista logístico quanto do aumento da intensidade das trocas (mercantis e não-mercantis) entre eles. Por outro lado, as respostas foram unânimes no que se refere à tendência de centralização desses dispositivos, isto é, não se observa uma inclinação a se concentrar a comercialização nessas feiras. Ao contrário, de acordo com um dos técnicos, “*ninguém vende só por um mecanismo.*”.

Os outros principais dispositivos mencionados foram as cooperativas Ecoserra e Econeve. Em ambos os casos os resultados sugerem que houve um aumento na diversidade dos produtos oferecidos, pela mesma razão mencionada anteriormente. Por outro lado, principalmente no que se refere à Ecoserra, as informações coletadas junto aos técnicos sugerem que há uma tendência à centralização nesse dispositivo sobretudo no que se refere ao atendimento das demandas do “PAA ecológico”, isto é, das vendas ao mercado institucional de produtos agroecológicos. Tal constatação, porém, não é de se espantar, se considerarmos que a sede da cooperativa Ecoserra está localizada no

mesmo terreno onde fica a sede do Núcleo e de seu centro organizador, o Centro Viane de Educação Popular.

Finalmente, a questão do envolvimento dos agricultores nas diretrizes desses dispositivos comerciais. Os entrevistados eram incitados a darem um peso ao nível de participação, entre um e cinco, de modo que cinco seria o valor máximo. Em todos os casos, as feiras receberam o peso máximo, o que significa um alto grau de envolvimento dos agricultores. Por outro lado, as cooperativas Ecoserra e Econeve obtiveram pesos menores, indiciando uma participação muito mais esporádica como mencionado por um dos entrevistados quanto à primeira: “(...) *participam [os agricultores], porém mais na assembleia e no conselho administrativo*”.

No litoral, os resultados encontrados não diferem significativamente dos acima expostos, contudo possui algumas particularidades. De início, é possível deixar claro que não há um processo de centralização em torno do escoamento para o mercado institucional tão nítido quanto se deixa entrever no Núcleo Planalto Serrano. Provavelmente, o fato da menor participação desse canal na comercialização absoluta do núcleo reflete justamente a ausência – ou quem sabe a carência - de um grupo pioneiro e mais organizado que centralize e promova a mediação para essa forma de escoamento.

A situação das feiras de Joinville, Brusque, Garopaba, Piçarras e Lagoa foi lembrada como tendo aumentado o grau de diversidade e com a grande maioria dos produtos provenientes da região em que está inserido o núcleo, principalmente hortaliças, grãos (feijão), frutas (laranja, banana, morango) e processados (geleias, sucos, farinhas). À

participação dos agricultores nesses dispositivos foi dada nota máxima, indicando, como já era de supor, que as feiras dependem diretamente do envolvimento das famílias produtoras, sendo portanto uma importante forma de consolidação da autonomia dos agricultores nos processos de comercialização, e isto não somente pela possibilidade que as feiras oferecem de determinar as condições sob as quais são oferecidas seus produtos mas também por permitirem um maior envolvimento com os consumidores.

Ademais, na experiência do Núcleo Litoral Catarinense foi diversas vezes mencionada, ao longo da pesquisa, a incipiente iniciativa do Box de Produtos Orgânicos, com sede na CEASA de Florianópolis, no box 721. Segundo um dos entrevistados, no que se refere à sua gestão, as atividades comerciais do Box já envolviam cerca de setenta famílias associadas à Rede Ecovida, dentre as quais aproximadamente quinze pertencentes ao núcleo do litoral. Diferentemente dos produtos comercializados nas feiras, o Box comercializa produtos de origens diversas, vindo de outros núcleos regionais da Rede Ecovida³³. Assim, o grau de diversidade e centralização observado, se ainda reduzidos, tendem a aumentar, visto que esta é a própria proposta do Box: constituir-se num espaço estratégico para os agricultores da Rede Ecovida, permitindo ganhos de escala e eficiência, o que permitiria atingir mercados maiores e, também, mais distantes. Ademais, a questão

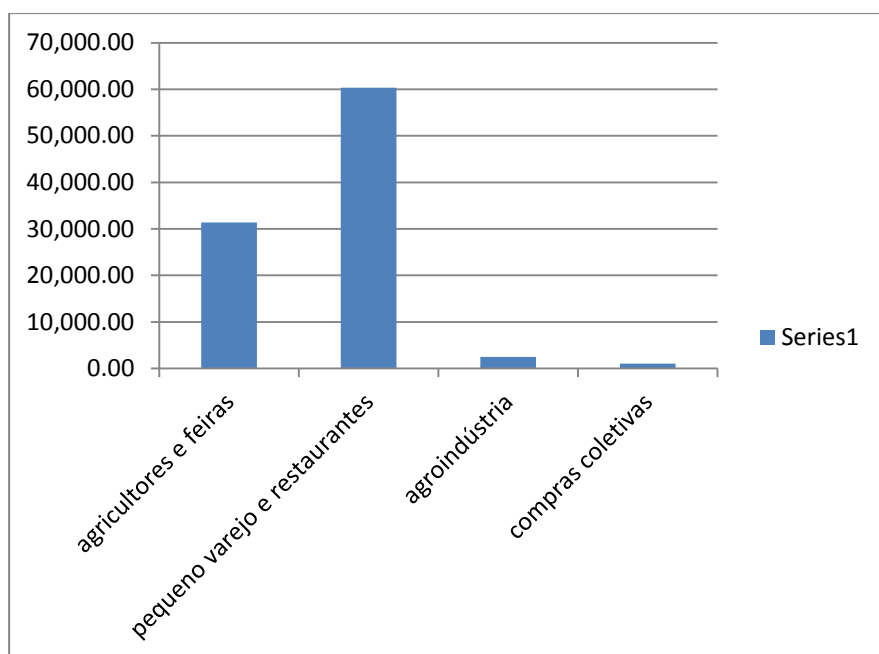
³³ Até o momento em que foi realizada esta dissertação, o Box 721 funcionava por meio de um sistema de previsão da oferta. Os produtores eram acionados a anunciar os produtos que tinham a oferecer e os respectivos preços. O gestor do Box 721 colocava então o valor de sua taxa operacional e repassava uma lista com os produtos disponíveis e seus preços aos interessados, que então encaminhavam os pedidos ao Box.

da diversidade de produtos ofertados pelo Box, se mantém a proposta contida nos princípios da organização, por outro lado figura como uma dificuldade própria a esse objetivo. Com efeito, a maioria dos estabelecimentos da CEASA de Florianópolis trabalha com foco em alguns produtos, o que facilita a estocagem e mapeamento dos fornecedores bem como do mercado consumidor. Nesse sentido, a diversidade na oferta a que se propõe o Box, se é uma virtude do ponto de vista ecológico e de mercado, por outro lado é a dificuldade permanente com a qual terão de lidar os seus gestores, na medida em que para cada tipo de produto existem fornecedores diferentes, além de que as formas de manipulação, transporte e estocagem não são as mesmas para todos os produtos.

Com base nos dados oferecidos pelo CEPAGRO, à maneira do que fizemos com a Cooperativa Ecoserra, elaboramos um gráfico com a estimativa – com base nos valores em R\$ das vendas – dos principais destinos de comercialização dos produtos que passam pelo Box. Diferentemente do observado no dispositivo comercial estudado no núcleo da região serrana, os números encontrados nos documentos de controle financeiro do Box não indicam o acesso ao mercado institucional, e seus produtos tem com principal destino o pequeno varejo e restaurantes da região, que representam 63% do valor comercializado entre os meses de janeiro e outubro. Em segundo lugar vem a venda a agricultores, representando em torno de 33%, conforme o gráfico 6. Esta forte participação da venda a agricultores consubstancia a ideia central de nosso trabalho, qual seja, de que a manutenção de determinadas *mecanismos de reciprocidade* são centrais para uma relação e posicionamento diferenciados diante dos mercados. Em suma,

a mobilização dessas estratégias com base nesses mecanismos de reciprocidade permite-lhes uma inclinação maior à *recampesinização*, porquanto se constitui com uma forma de buscar uma maior autonomia por meio de recursos criados coletivamente.

Gráfico 6: destinos dos produtos comercializados pelo Box 721, valores em R\$.



Fonte: elaborado pelo autor com base nos documentos de controle financeiro do Box (jan-out)

Quanto à participação dos agricultores nesse processo, no dia da fundação do estabelecimento teve lugar uma plenária com representantes de diversos núcleos regionais - mas predominantemente grupos vinculados ao Núcleo Litoral Catarinense - que tinha por objetivo determinar as diretrizes básicas do Box. De acordo com o

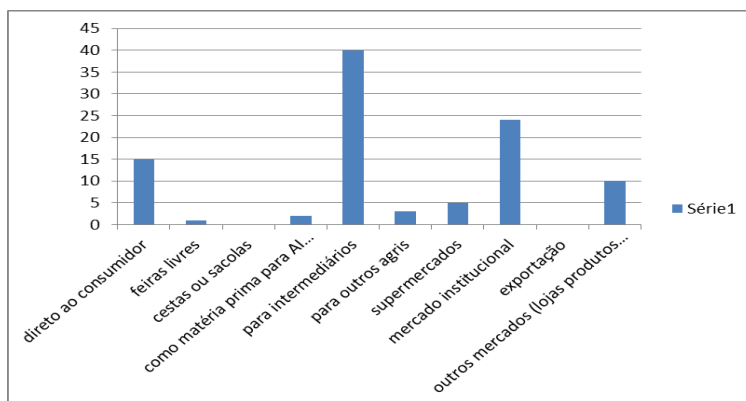
entrevistado, a determinação do preço é dada com base nos preços oferecidos pelos agricultores mais uma taxa que se refere aos custos operacionais do Box. Porém, como salientou, nem sempre isso parece vantajoso ao agricultor e muitos chegam a questionar essa taxa cobrada pelo Box, de modo que *“muitas organizações de agricultores no interior da Rede Ecovida não vêem o box como parceiro mas sim como um concorrente no mercado de alimentos”*. Em suma, a questão da participação restringe-se a um acordo entre os preços pagos pelo Box ao agricultor, de modo que não há participação efetiva de nenhum agricultor na gestão desse dispositivo comercial³⁴.

Por último, resta-nos somente fazer uma breve apreciação a respeito das agroindústrias vinculadas ao Núcleo Litoral Catarinense³⁵. Elas somam ao todo seis agroindústrias: Will Sucos Ltda., que produz uma diversidade de sucos (de uva, tangerina, laranja, maçã, limão e goiaba) e néctar de morango. Produz cerca de 104.000 litros ao ano. Quanto ao destino de seus produtos, observamos que o grosso de sua produção é destinado a intermediários, sendo o mercado institucional e os pequenos mercados locais dois outros importantes canais de comercialização, como demonstra o gráfico a seguir.

³⁴ Entre Agosto e Outubro de 2013 uma das comissões do Núcleo Litoral Catarinense assumiu para si a responsabilidade da gestão do Box.

³⁵ Como já foi mencionado, não foi possível dispor de dados referentes às agroindústrias vinculadas ao Núcleo Planalto Serrano. Assim, se não podemos utilizar esses dados a título de comparação entre as agroindústrias de cada núcleo, a exposição dos dados referentes às agroindústrias do núcleo Litoral Catarinense é importante porquanto permite visualizar seus principais canais de comercialização.

Gráfico 7: porcentagem (com base no volume das vendas) da participação dos canais de comercialização da agroindústria Sucos Will Ltda.

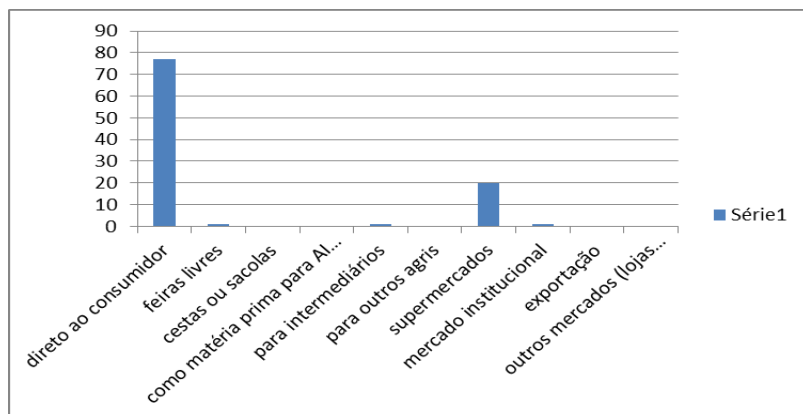


Fonte: elaborado pelo autor com base nos documentos de registro de agroindústria 2012-2013

Outra agroindústria associada ao núcleo é a Conservas Will Ltda, pertencente ao mesmo grupo de produtores. Produz cerca de 3.974 kg de geleia por ano (banana, uva, maçã, goiaba, laranja, tangerina, amora preta, amora silvestre e pêra³⁶) e em torno de 43700 kg em conservas (pepino, beterraba, cenoura, couve-flor, brócolis, vagem, pêssago em calda, abacaxi em calda e cebolinha). Seus canais de comercialização são praticamente os mesmos da agroindústria anterior, como aponta o gráfico abaixo.

³⁶ Nem todos os produtos são 100% orgânicos, o mesmo vale para as conservas.

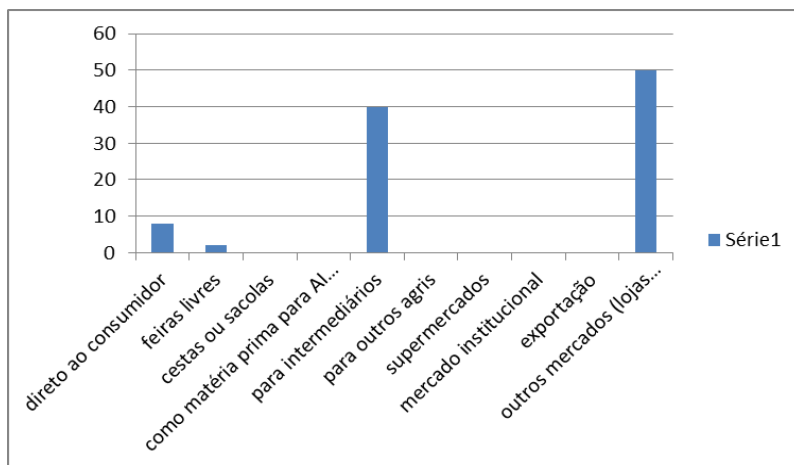
Gráfico 8: porcentagem (com base no volume das vendas) da participação dos canais de comercialização agroindústria Conservas Will Ltda.



Fonte: elaborado pelo autor com base nos documentos de registro de agroindústria 2012-2013

A terceira agroindústria está localizada em Paulo Lopes, e é conhecida como NATURAMA. Oferece produtos derivados de aloe vera, suplementos vitamínicos com aloe vera e ginseng brasileiro. A maior parte de seus produtos é vendida a pequenas lojas especializadas e cooperativas, assim como a intermediários que levarão o produto a outros estabelecimentos.

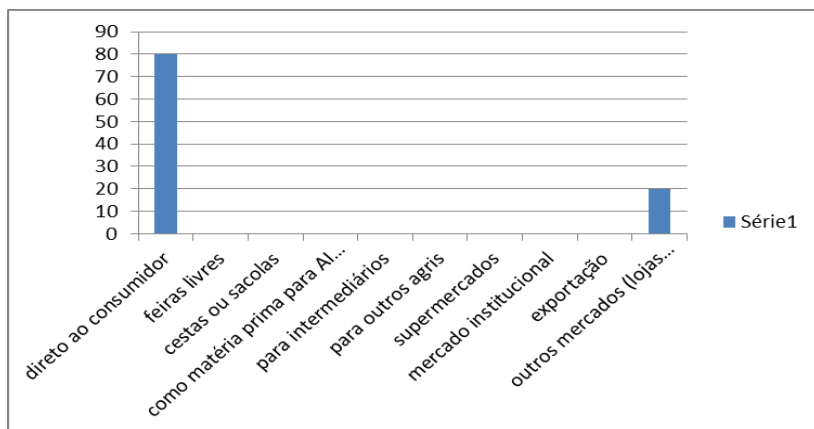
Gráfico 9: porcentagem (com base no volume das vendas) da participação dos canais de comercialização da agroindústria NATURAMA



Fonte: elaborado pelo autor com base nos documentos de registro de agroindústria 2012-2013

A quarta agroindústria também está situada no município de Paulo Lopes, e tinha em seu registro nos documentos da organização apenas o nome de “Engenho de Farinha”. Produz entre 1000 e 2000 kg ao ano de farinha de mandioca. O grosso de sua produção é escoada através da venda direta ao consumidor na propriedade.

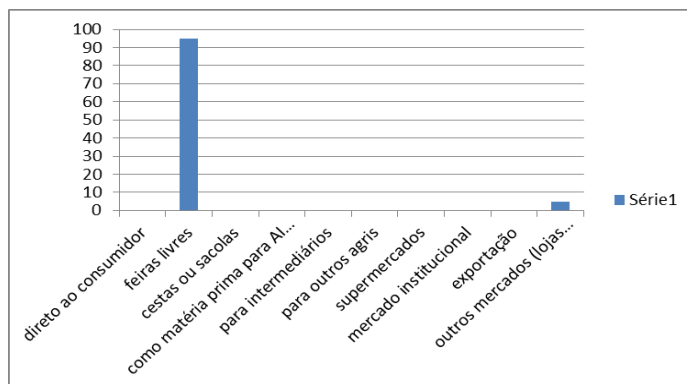
Gráfico 10: porcentagem (com base no volume das vendas) da participação dos canais de comercialização do Engenho de Farinha



Fonte: elaborado pelo autor com base nos documentos de registro de agroindústria 2012-2013

A quinta agroindústria, também de Paulo Lopes, é a Dom Natural Orgânicos. Produz aproximadamente 2520 kg/ano de geleias e conservas diversas, além de 1800 kg/ano de bolachas e pão de mel, e 300 kg/ano sal e ervas. Quase a totalidade de sua produção é escoada por meio das feiras livres.

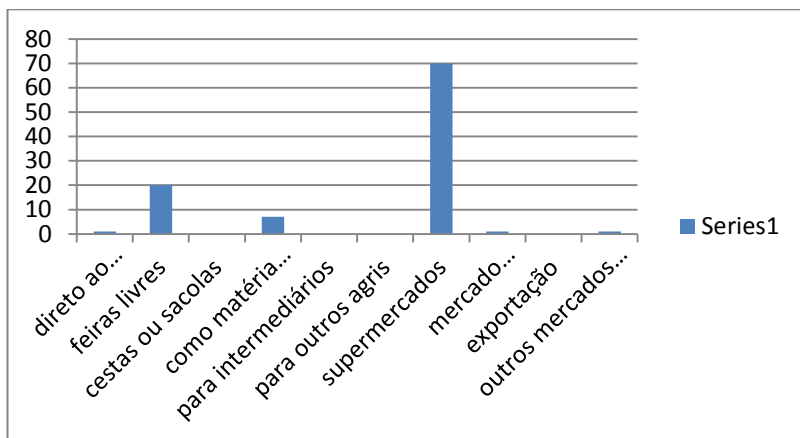
Gráfico 11: porcentagem (com base no volume das vendas) da participação dos canais de comercialização da Dom Natural Orgânicos



Fonte: elaborado pelo autor com base nos documentos de registro de agroindústria 2012-2013

Por fim, tem-se ainda a agroindústria do município de Rancho Queimado, denominada Rancho Ecofrutícola Indústria e Comércio de Alimentos Ltda., que produz geleias de amora e morango, assim como molho e polpa de tomate. Sua produção fica em torno de 3000 kg de produtos ao ano. Destoando do restante das agroindústrias, seu principal dispositivo de comercialização são os supermercados, atingindo cerca de 70% do total.

Gráfico 12: porcentagem (com base no volume das vendas) da participação dos canais de comercialização do Rancho Ecofrutícola Ind. e Com. de Alimentos Ltda



Fonte: elaborado pelo autor com base nos documentos de registro de agroindústria 2012-2013

Ora, o que se depreende dos dados expostos acima é que apesar de os supermercados serem muito importante para uma delas, e a venda a intermediários ser significativa para duas delas, os principais canais de comercialização dessas agroindústrias ainda são os circuitos curtos de comercialização, tais como a venda direta na propriedade e as feiras livres. Ademais, a venda a pequenas lojas especializadas, se considerarmos que são pequenos estabelecimentos pertencentes a pequenos empreendedores locais, também podem ser incorporada aos circuitos curtos de comercialização, o que incrementa ainda mais a participação destes circuitos nos destinos dos produtos oferecidos por estas agroindústrias.

4.3. Reciprocidade e organização: (des)caminhos para a recampesinização

Finalmente, com base no que expusemos acima, faremos uma breve síntese da análise dos dados, para então prosseguirmos à conclusão do trabalho. Em primeiro lugar, vimos que o Núcleo Planalto Serrano reúne um número proporcionalmente muito superior de agricultores face ao Núcleo Litoral Catarinense. Tal fato pode ser parcialmente explicado não somente pelo maior tempo de atuação do núcleo com sede em Lages, mas sobretudo devido à atuação do Centro Vianei de Educação Popular, que trabalha com agroecologia na região desde a década de 1980. Soma-se a isso as características da população rural da própria região, que tem historicamente um número proporcionalmente maior de pessoas trabalhando no campo, e reconhecidamente uma maior presença de agricultores familiares que vivem em condições de marginalização e extrema pobreza - condição que potencializa, ao mesmo tempo em que pode dificultar, a difusão de iniciativas como aquelas promovidas pelo Centro Vianei de Educação Popular e a Rede Ecovida.

Em seguida, pudemos notar que, no que se refere ao tamanho médio das propriedades e à porcentagem de exploração agroecológica das mesmas, não há grandes diferenças entre os dois núcleos. Por outro lado, no que se refere à diversidade produtiva, há uma nítida diferença entre os dois núcleos, de modo que a média do número de produtos cultivados nas propriedades dos agricultores associados ao Núcleo Planalto Serrano é quase o dobro daquela observada nas propriedades do Núcleo Litoral Catarinense.

Com relação à presença de mão de obra contratada, verificou-se que ela é de maior frequência – proporcionalmente – entre os agricultores do Núcleo Litoral Catarinense. Além disso, vimos que não há registro de ajuda mútua nas propriedades associadas a este núcleo, indicando um maior distanciamento, frente ao que ocorre no Núcleo Planalto Serrano, daquelas características essenciais do campesinato destacadas por Ploeg (2006, 2008) e Sabourin (2009, 2011). Por outro lado, a prática do escambo – troca não mercantil - é de maior recorrência entre os agricultores do Núcleo Litoral, o que possivelmente pode ser explicado pela maior proximidade geográfica e pelo maior nível de informação destes grupos, pois, como relatado por um dos técnicos que trabalham no Núcleo Planalto Serrano, boa parte dos agricultores de sua região *“tem uma origem cabocla e indígena, vivem socialmente e economicamente marginalizados, o que confere uma particularidade às suas formas de pensar e agir”*.

Com efeito, essa mesma justificativa é dada pelos entrevistados para a ineficiência dos agricultores da região serrana no que se refere à formação de agroindústrias na região. Juntamente com a *“ausência de fomento por parte do governo”*, e o fato de nunca ter havido um projeto específico nesse sentido pelo Centro Vianei de Educação Popular, a questão cultural destes agricultores foi mencionada como um limitante, contrariamente às regiões envolvidas pelo Núcleo Litoral Catarinense, onde predominam origens étnicas europeias entre os agricultores. Esta origem sócio-cultural específica teria como consequência uma suposta dificuldade em lidar com planejamento e gestão de empreendimentos que exigem aquela *“racionalidade econômica”* já discutida anteriormente. Quanto a esta justificativa, cabe aqui fazer uma pequena

ressalva: se é verdade que não podemos cair num determinismo cultural para explicar uma disparidade no potencial de empreendedorismo destes agricultores da região serrana, não se pode descartar a falta de informação e instrução como limitante para empreendimentos específicos tais como o estabelecimento de agroindústrias. Ademais, também foi mencionado pelos entrevistados o fato de a agricultura orgânica na região serrana ter iniciado com preços muito altos, dificultando assim o fornecimento de matéria-prima para agroindústrias.

Por último, quanto à participação comercial em diferentes canais de comercialização acessados pelos agricultores das duas regiões, conforme os gráficos apresentados na seção anterior, notamos uma enorme diferença entre os núcleos quanto à priorização do mercado institucional (PAA e PNAE), que é mais acentuada entre os agricultores da região serrana (38% face os 17% do litoral). As feiras, por sua vez, são acessadas por 33% dos agricultores do Núcleo Litoral Catarinense, enquanto que este número cai para 21% na região serrana. Ademais, parece haver uma maior pulverização dos canais acessados pelos agricultores que pertencem ao núcleo do litoral, provavelmente devido à maior dinâmica do mercado consumidor nesta região, dadas a maior urbanização, densidade demográfica e dinamismo das economias dessa região.

É importante ressaltar que no Núcleo Planalto Serrano a maior parte, de volume e valores, da mediação entre os agricultores e o mercado institucional é feita por meio de duas cooperativas locais (Ecoserra e Econeve), que têm como objetivos o fortalecimento da agricultura familiar agroecológica na região. Esta constatação tem

íntima relação com a organização específica do Núcleo Planalto Serrano, na qual merece destaque a atuação destas duas cooperativas mencionadas. A priorização do mercado institucional e a manutenção do enorme peso que possui no destino da produção da região deve-se a um reconhecido – inclusive por membros de outros núcleos regionais – domínio da operação destes programas governamentais por parte destas duas cooperativas.

Todavia, este fato dá margem a uma possível interpretação: a de que a participação direta dos agricultores na construção de mercados, parece-nos, é menor do que aquela observada no núcleo Litoral Catarinense, onde predominam as feiras como forma privilegiada de comercialização. Outra indagação possível é a de que a grande ligação ao mercado institucional reforça a ideia de que existe um quadro com um maior número de agricultores familiares marginalizados no qual a intervenção do Estado, por meio de políticas públicas como o PAA e o PNAE, é de extrema importância para se garantir um maior acesso aos mercados de alimentos. Contudo, a recente experiência do Box também suscita uma interpretação semelhante, no que se refere à participação dos agricultores na construção dos dispositivos comerciais. Assim, apesar do enorme potencial desse dispositivo em gerar recursos que possam fortalecer os agricultores que comercializam através dele, e portanto contribuir para o processo de recampesinização dos agricultores envolvidos, a sua consolidação pode acarretar naquele mesmo distanciamento da gestão, mesmo que isso represente um avanço no acesso a mercados mais diversificados.

Em suma, parece haver uma relação dialética entre *participação direta x escala x acesso a mercados*, na medida em que o ganho de escala e o acesso a mercados mais distantes e mais exigentes determina uma necessidade de mediação entre os agricultores e estes mercados, distanciando os agricultores de sua gestão. Porém, isto não significa necessariamente uma perda de autonomia por parte dos agricultores, visto que este processo pode – e, ao que tudo indica, é a proposta dos atores da Rede Ecovida de Agroecologia – ser levado adiante em favor de uma maior articulação entre os agricultores e suas organizações, assim como um maior retorno financeiro aos mesmos.

Por fim, o que nos resta tecer a respeito dos dados apresentado é que, conforme expresso na literatura levantada, existe uma enorme diversidade no interior desse setor socioproductivo específico que é agricultura familiar de base camponesa – e, no nosso caso, que produz de maneira agroecológica. Esta diversidade é observada não só na comparação entre os dois núcleos, mas também no interior de cada um, como deixa entrever a diferença entre o tamanho das maiores e menores propriedades respectivas. No entanto, apesar disso, é possível notar que existem traços em comum entre os agricultores associados a estes dois núcleos, mesmo que ora suas características, no que se refere às relações com os mercados, reflitam uma maior proximidade à agricultura camponesa que busca se distanciar dos mercados hegemônicos (*mainstream*) e fortalecer circuitos comerciais que lhes permitam maior poder de decisão sobre os processos, ora uma inclinação maior a uma *mercantilização* – sobretudo por meio da contratação de mão de obra e do acesso a circuitos mercantis mais característicos da agricultura de cunho empresarial.

Nesse sentido, numa breve comparação entre os dois núcleos observa-se que os agricultores do Núcleo Planalto Serrano aproximam-se mais daqueles traços de *recampesinização*, porquanto as características apresentadas nas tabelas e gráficos obtidos a partir dos documentos da organização - à exceção da menor incidência do escambo entre eles - insinuam uma maior inclinação a uma agricultura de base camponesa. Contudo, não se pode inferir que os agricultores associados ao Núcleo Litoral Catarinense estejam mais inclinados a uma agricultura de cunho empresarial, isto é, mais inclinados a uma tendência de *mercantilização*. Ao contrário, suas características permitem situá-los na mesma tendência de *recampesinização*, embora de maneira menos acentuada que os agricultores do outro núcleo. Outra ressalva que deve ser feita é que as dimensões abordadas (circuitos mercantis, área de exploração, área da propriedade, diversidade produtiva, contratação de mão-de-obra, prática de escambo e de ajuda mútua nas propriedades) representam apenas uma dimensão restrita do processo de *recampesinização* destacado por Ploeg (2008). Logo, não podemos inferir decisivamente que a *recampesinização* esteja mais presente em um núcleo regional e menos em outro.

Ademais, mesmo que as diferenças entre os núcleos e entre os agricultores de um mesmo núcleo não sejam ignoradas, é fundamental ter um olhar de conjunto sobre a organização em que estão inseridos, isto é, a Rede Ecovida, e portanto o significado histórico dessas práticas deve ser considerado nesse âmbito mais amplo, de um movimento que se estende aos três estados da região sul, e que, apesar das diferenças e contradições internas, apresenta um sentido: a busca pela construção de formas de organização e de relação com os mercados orientadas por

princípios que tem em vista a autonomia dos agricultores, por meio da ressignificação de valores e princípios camponeses. Assim, a mobilização de mecanismos de reciprocidade, tanto numa esfera local (escambo, ajuda mútua nas propriedades e transações comerciais entre agricultores e grupos), quanto num âmbito mais geral, por meio do Sistema Participativo de Garantia, que é edificado em torno de uma relação de confiança entre agricultores que extrapola o nível da localidade e se estende ao conjunto da Rede Ecovida – caracterizando, portanto, o que foi discutido como *processo de recampesinização*.

CONCLUSÕES

[Erro e progresso]

Quando se pensa apenas em si mesmo, dificilmente se acredita cometer erros, e não se vai adiante. Por isso deve-se pensar naqueles que prosseguem o trabalho começado. Apenas assim se impede que algo seja acabado.

(Bertolt Brecht - Histórias do Sr. Keuner)

A retomada das abordagens clássicas nos dá a chave para compreender esse sujeito histórico específico que é a agricultura familiar de origem camponesa. Nesse aspecto, foi muito enfatizada a importância e a especificidade de sua inserção nos mercados como determinante de sua constituição enquanto sujeito histórico. Se a passagem de camponês a agricultor familiar é carregada de rupturas e continuidades - como sugere Wanderley (2009) -, presente, por exemplo, na articulação entre relações de reciprocidade e relações mercantis, como nos indica Sabourin (2009) -, estas características devem ser uma dimensão fundamental quando se trata de buscar políticas públicas que tenham em vista fortalecer um outro paradigma de organização dos mercados de alimentos.

De fato, a nosso ver, a maneira como se organizam os atores envolvidos na Rede Ecovida de Agroecologia constitui um exemplo característico da dialética entre reciprocidade e troca (processo mercantil). Internamente, os atores privilegiam as relações de reciprocidade, construindo circuitos de comercialização que se

fundamentam em torno dos princípios da Economia Solidária³⁷, buscando a justa distribuição de resultados, a melhoria das condições de vida dos trabalhadores, compromisso com o meio ambiente e o bem-estar de todos os envolvidos no processo. Por outro lado, na sua relação com os demais agentes econômicos, posiciona-se nos mercados sob o prisma da competitividade – o que não poderia ser diferente diante de um sistema capitalista e da atual organização dos mercados agroalimentares. Então, neste caso, a eficiência das dinâmicas de produção e distribuição de alimentos que pretende construir passa a ser um ponto crucial para sua permanência, sobretudo no que se refere à sua capacidade de articular coletivos organizados – grupos de agricultores – e uma peculiar eficiência logística, de modo a produzir vantagens competitivas no acesso aos mercados.

Para Singer (2002), a Economia Solidária teria sido concebida para ser uma alternativa superior ao processo de estruturação do sistema capitalista, oferecendo aos que dela participam produtos/serviços de melhor qualidade e preço, tencionando proporcionar aos mesmos (produtores, preparadores, consumidores, etc) uma vida melhor. A seu ver, o grande desafio reside na capacidade de torná-la algo *superior* a uma mera resposta à incapacidade do capitalismo de integrar todos os membros da sociedade desejosos e necessitados de trabalhar – estágio em que permanece ainda hoje. De certa forma, é precisamente o que está

³⁷ Conforme Sabourin (2009) a Secretaria Nacional para a Economia Solidária (Senaes) “define a economia solidária como o conjunto das atividades econômicas de produção, distribuição, consumo, crédito e poupança organizadas de forma solidária pelos trabalhadores sob uma forma coletiva de autogestão. (...) Segundo esta abordagem, as características de uma atividade de economia solidária são: a cooperação, a autonomia, a viabilidade econômica e a solidariedade.”.

exposto nos objetivos da organização, isto é, a tentativa de construir alternativas de organização, baseada nas organizações locais que compõem os núcleos regionais, de modo a produzir recursos coletivos que superem uma inserção individualizada nos mercados.

Em certo sentido, a busca por uma maior autonomia por meio de uma inserção diferenciada nos mercados, como vem fazendo os atores que fazem parte da Rede Ecovida, pode sinalizar aquela modernidade social da qual Wanderley (2009) tratou de resgatar em Chayanov - quando este apontava para o potencial do campesinato russo de alavancar importantes mudanças sociais naquela sociedade, por meio de um processo de autocoletivização que se diferenciava da coletivização vislumbrada pelo estado soviético -, sobretudo se considerarmos as tendências hegemônicas de mercado e os novos padrões de competitividade que as acompanham. Assim, o próximo passo a ser dado deve ser investigar/investir no real potencial dessas estratégias de comercialização, sobretudo, num primeiro momento, a sua viabilidade enquanto processo econômico (agregação de valor na cadeia, capacidade de se consolidar no mercado, eficiência logística, oferecer produtos de qualidade a preços acessíveis, etc) dentro do cenário de desafios que se lhe apresentam, sendo uns dos principais a grande diferença de capital entre as cadeias de produção e distribuição em que estão inseridos estes atores que estudamos e a cadeia dos Impérios alimentares - para usar a noção trazida por Ploeg (2008). A possibilidade da construção de outro paradigma de desenvolvimento da agricultura familiar no Brasil depende, de certa forma, da exposição e do sucesso de empreitadas pioneiras tais como essa promovida pela Rede Ecovida de Agroecologia.

Porém, para que estas experiências deixem de ser marginais, é importante que o Estado atue fortalecendo estas formas de organização. Nesse sentido, o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE)³⁸ – constitui um mecanismo importante de estímulo à agricultura familiar, assegurando um preço garantido e por vezes superior ao mercado de troca. Não deixa de ser uma proteção, para os agricultores, da concorrência do mercado de troca capitalista (Sabourin, 2009). Porém, como exposto no capítulo da análise dos dados, este “mecanismo de proteção” das falhas dos mercados pode se converter em amarras a estes agricultores beneficiados, caso se constate o fortalecimento numa direção única desses dispositivos. Nesse sentido, a ineficiência do Estado, com seus inúmeros empecilhos burocráticos, pode travar a continuidade dos ciclos produtivos, além dos riscos – para a agricultura familiar de base camponesa - envolvidos com a centralização das formas de comercialização num único dispositivo: a redução da diversidade de canais de comercialização, mesmo que em favor do mercado institucional que se apresentam como algo “mais seguro”, pode torna-la refém de processos que não estão sob seu controle, o que, a nosso ver, distanciaria os agricultores daquelas características de reafirmação dos valores camponeses (que convergem para a fortalecimento da autonomia) – isto é, a *recampesinização*.

No entanto, o que interessa saber, no que se refere à elaboração de políticas que favoreçam tais experiências, é, antes de tudo, qual

³⁸ O PAA é um programa de aquisição de alimentos provenientes da agricultura familiar. No caso do PNAE, cerca de 30% das compras é destinado ao setor, e no caso de produção orgânica, em ambos os programas é pago um valor 30% superior aos produtores.

limite econômico é possível contrapor àquelas tendências de mercantilização que sufocam a agricultura familiar de princípios camponeses. Neste aspecto, a sugestão de Sabourin é que o Estado deve

“fortalecer o funcionamento dos dispositivos baseados na reciprocidade ou até em lógicas econômicas mistas, importa preservar as prestações gratuitas de ajuda mútua e as estruturas de compartilhamento de recursos. Ora, o desafio consiste em fazer com que essas relações permaneçam no âmbito de um apoio institucional que favoreça também o reconhecimento de uma interface entre administração pública, troca capitalista e estruturas ou mercados de reciprocidade.”
(SABOURIN, 2009, p. 261.)

Ao processo de construção social de mercados, tal como promovido pela Rede Ecovida, com conteúdos políticos que fundamentam a sua organização, corresponde uma luta entre modelos de produção e distribuição que estão interligados, porém que se opõem mutuamente. Diante da nítida diferença entre eles - notadamente a disparidade de capital, infra-estrutura-logística e espaços de comercialização - somente uma relação que aproxime geográfica e relacionalmente agricultores e consumidores, inclusive superando o nível da localidade, permitirá gerar recursos diferenciados para que possam se consolidar e oferecer de novas alternativas construção de mercados.

Com efeito, a diferenciação³⁹ torna-se fundamental para a permanência de práticas alternativas de produção e distribuição. Esta diferença reside não somente no produto, mas, sobretudo, no destaque do processo pelo qual este passou. Conforme Ferrari,

“Um mecanismo chave para reconexão, portanto, é o desenvolvimento e marketing de produtos alimentares que são de algum modo ‘diferentes’ daqueles que são tanto produzidos em massa quanto prontamente disponíveis nos pontos de varejo dominantes. Para aqueles que operam na produção final da cadeia de alimentos, a noção de ‘diferença’ se torna crítica para o processo de reconexão: criar uma diferença em ‘qualidade’ entre produtos específicos e produtos produzidos em massa; criar uma diferença entre anonimidade geográfica na proveniência de alimentos e especificidade territorial; e criar uma diferença no modo que certos alimentos são produzidos.”
(FERRARI, 2011, p.289)

Nesse sentido, a intenção de fortalecer formas mais diretas de comercialização (feiras, vendas na propriedade, vínculos comerciais específicos entre grupos da Rede Ecovida, etc), dão lugar a relações

³⁹ Da mesma maneira as grandes redes varejistas também buscam essa diferenciação, no sentido de mitigar a impessoalidade e demais características de suas formas de atuação nas cadeias agroalimentares. Assim, por exemplo, é muito comum a proliferação do uso de selos, rótulos, imagens de agricultores, etc. como tentativa de conferir uma aparência daquilo que não é. Nesse aspecto, um estudo que aborde a estética de ambas as cadeias seria de grande contribuição para o destaque de suas diferenças.

humanas (conversas e explicações em torno do produto, do trabalho, dos procedimentos, das receitas, formação de estratégias entre agricultores) as quais geram sentimentos e valores de amizade, de fidelidade e de confiança entre os produtores e consumidores, e entre produtores entre si.

Daí a importância na ênfase de valores coletivos, tais como a confiança organizacional, os valores locais, a participação em questões de interesse público, o processo pedagógico, a descentralização, etc., pois só assim podem driblar aquelas tendências de mercantilização que tornam os produtores mais vulneráveis às instabilidades dos mercados. Enfim, é por meio deles (destes valores) que se mobilizam aquelas *relações de reciprocidade* – de que falava Sabourin (2009, 2011) – no interior da Rede Ecovida de Agroecologia. Nesse sentido, para ele, um dos papéis essenciais do Estado seria promover políticas de desenvolvimento capazes de separar o princípio de troca do princípio de reciprocidade, ou melhor, regular a relação entre elas (Sabourin, 2009).

Nesse aspecto, se formos um pouco mais à fundo na discussão, a permanência da essência da agricultura de familiar de origem camponesa, tais como a diferença no emprego da mão-de-obra, torna-a, sem dúvida, um pouco mais distante das relações de trabalho envolvidas no processo de produção capitalista, isto é, da sua forma ordinária de salário e expropriação dos produtos resultantes do trabalho. O distanciamento da forma característica do capitalismo de organizar a atividade produtiva, por parte desse setor socioprodutivo que discutimos, confere à esta atividade um conteúdo diferente: a interface específica com os padrões modernos de organização do trabalho, se por

um lado é tomada como arcaica, por outro pode proporcionar um domínio maior sobre os meios e sobre a atividade produtiva em si.

Apesar desta problemática, se voltarmos a atenção para o quadro com o resumo das características das diferentes formas de agricultura (tabela 1), o âmago da questão que procuramos abordar ao longo de todo o nosso trabalho, foi justamente evidenciar quais artifícios os agricultores associados à Rede Ecovida de Agroecologia se utilizam nas suas relações com os mercados no sentido da busca por uma maior autonomia no interior das cadeias de produção e distribuição de alimentos. À exemplo da linha com o título “outros recursos”, referente à PPM, diversos fatores entram no processo produtivo como *valores de uso*, e não como *valores de troca*, ou seja, seu significado pode efetivamente ser visto como a extensão daquele princípio da apropriação do trabalho – e de seu produto – à organização da cadeia de produção e distribuição como um todo. Este quadro sintetiza as diferenças entre as tendências de recampesinização e mercantilização que trabalhamos ao longo da análise.

Essencialmente, uma das características centrais destacadas por Ploeg (2008), do que denominou modo de produção camponês, é justamente o permanente empenho no sentido de distanciar o processo de produção do sufocante circuito mercantil, buscando com isso ingressar de maneira menos vulnerável, e até mesmo, de modo mais eficiente nas relações com os mercados. Apontamos como chave considerar as características, expostas no capítulo anterior, como expressões reais desse esforço: a organização política de agricultores em forma de uma rede descentralizada que atravessa os três estados do Sul

do País levantando a bandeira da agroecologia, a recorrente prática do escambo no interior e entre grupos de agricultores, a permanência e constante ênfase na diversidade produtiva, a ajuda mútua nas propriedades, a integração logística entre os membros da rede, a evidente busca por fortalecer os circuitos curtos de comercialização, etc. Seriam estes traços fundamentais que estariam por trás do referido processo de *recampesinização* no contexto da Rede Ecovida: a recriação da autonomia, buscando convertê-la em novas formas de desenvolvimento.

Com relação à realidade dos agricultores associados aos dois núcleos regionais estudados, cabe uma indagação específica diante do observado no Núcleo Planalto Serrano. É possível cogitar se aquelas características encontradas na verdade não seriam antes a continuação de uma realidade antiga de agricultores marginalizados e que sequer tiveram acesso ao processo de modernização da agricultura, do que um processo de *recampesinização* propriamente dito. Se os dados da nossa pesquisa não nos permitem tirar uma conclusão decisiva a esse respeito, todavia permitem-nos claramente apontar para o diferencial da situação atual desses agricultores, isto é, mesmo que apresentem semelhanças a uma realidade anterior (leia-se um processo de modernização do qual supostamente foram excluídos) o fato de estarem envolvidos numa rede de agricultores com os objetivos que a caracterizam (instituindo princípios éticos nas formas de produção e comercialização, promovendo a agricultura familiar agroecológica, fortalecendo o intercâmbio entre agricultores, estimulando a construção de circuitos mercantis por parte dos agricultores) somente isto já nos permitiria diferenciar a sua realidade atual, e portanto situá-los dentro das

características do processo de *recampesinização* discutidas ao longo deste trabalho. Assim, a construção de redes que possibilitam uma reorganização do fluxo de recursos e informações constitui um elemento inovador que confere ao agricultor associado uma situação diferente daquela caso tivesse que contar apenas com as próprias forças para sobreviver.

Dessa maneira, tem-se que a dialética dos processos de *mercantilização e recampesinização* está também em que as iniciativas em curso que visam a construção de uma autonomia relativa ocorrem paralelamente ao aumento da dependência a agentes externos, os quais se constituem em função da fragilização dos meios de produção (terra, trabalho e capital).

Do ponto de vista da história, dentro dos pressupostos do materialismo histórico e dialético de Marx, o movimento histórico é dado pela prática social - e não pelas ideias como queriam seus interlocutores. Nesse sentido, para que exista história é preciso que as forças em presença levem seu conflito até o fim, até a sua resolução (por uma vitória ou derrota). Em suma, as práticas mobilizadas pelos atores da Rede Ecovida de Agroecologia, que caminham naquele sentido da *recampesinização*, não significam um simples fato social, isto é, algo dado e estanque. Ao contrário, elas representam movimentos e encerram conflitos⁴⁰ que deixam, no mínimo, em aberto uma dimensão do curso

⁴⁰ Além dos conflitos com a forma de “estruturar o material e o social”, representada pelo Império (Ploeg 2008), os conflitos apresentam-se no interior da própria Rede. Assim, durante as entrevistas foram mencionados, repetidas vezes, algumas exemplos de centralização entre grupos que compõem a Rede Ecovida, isto é, uma tendência, levada a cabo por atores específicos, de buscar

da história da agricultura familiar de origem camponesa no Brasil. A despeito do que conjecturavam alguns (Marx, Trostky, Prado Jr, etc) é precisamente a sua distância face às relações capitalistas de produção que confere a esse setor socioproductivo a originalidade e protagonismo em mobilizar artifícios que resistam à sua completa *mercantilização*.

Com efeito, a perspectiva de construção de mecanismos alternativos de mercado, somada às características expostas anteriormente, não significa somente a redução de uma distância geográfica entre produtores e consumidores. Como dissera Maluf (2005), a prática de construção de mercados, com base em princípios éticos e em torno desses circuitos regionais, torna o processo passível de controle por parte dos agentes econômicos envolvidos que se dediquem a organizá-los.

Além disso, essas iniciativas visam também à criação e manutenção de relações de reciprocidade entre os atores envolvidos. É o que permite a Perez-Cassarino denomina-los de “*circuitos de proximidade*”, pois, segundo ele, nessas iniciativas:

“encontra-se a busca pela proximidade social entre seus integrantes e a adequação cultural e ambiental à sua realidade e história de vida. A construção de Circuitos de Proximidade visa à geração de processos autônomos e socialmente enraizados de produção, beneficiamento e circulação de alimentos, que se orientem pela

centralizar a comercialização de produtos para si, constituindo-se, na prática, como atravessadores no interior da própria organização.

construção coletiva de processos de emancipação social no âmbito dos sistemas agroalimentares, baseados na solidariedade, transparência, horizontalidade e confiança.”

(PEREZ-CASSARINO; FERREIRA, 2013, p.195)

Dessa maneira, se, conforme Rover (2011), o processo organizativo da Rede Ecovida se fez, ao longo de sua história, sob o signo da busca da autonomia dos agricultores familiares, e se considerarmos as características citadas a respeito de sua relação específica com os mercados, então podemos enxergar nesse movimento atual aquele processo de *recampesinização* (reconstrução dos valores camponeses) trabalhado por Ploeg (2006, 2008). Em síntese, este traço nega – ao afirmar-se enquanto tal - aquele suposto conservadorismo político-econômico e a mentalidade estreita tantas vezes atribuída aos trabalhadores do campo.

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, R.** Paradigmas do capitalismo agrário em questão. Edusp, São Paulo: 2012, Capítulos 1 a 4. Pg 41- 142.
- ALMEIDA, L., NIEDERLE, P.A., VEZZANI, F.M. (orgs).** Agroecologia: práticas, mercados e políticas para um nova agricultura. Ed. Kairós, Curitiba, 2013.
- ARL, V. (org).** Caderno de formação 01 – Uma identidade que se constrói em rede. Lapa/PR, Julho de 2007.
- ASSIS, R. L. de., ROMEIRO, A. R.** Agroecologia e agricultura orgânica: controvérsias e tendências. Desenvolvimento e Meio Ambiente. Ed. UFPR. N6, p. 67-80, jul/dez 2002.
- BOTTOMORE, T.** Dicionário do pensamento marxista. Jorge Zahar Editor, Rio de Janeiro, 2001.
- BRECHT, B.** Histórias do sr. Keuner. Ed. 34, São Paulo, 2006.
- CAMPOS, S.K., NAVARRO, Z. (orgs).** A pequena produção rural e as tendências do desenvolvimento agrário brasileiro: ganhar tempo é possível? CGEE, Brasília, 2013.
- CANDIDO, A.** Os parceiros do Rio Bonito – Estudo sobre o Caipira Paulista e a transformação dos seus meios de vida. Livraria Duas Cidades, São Paulo, 1977.
- CHAYANOV, A. V.** The theory of peasant economy. Wisconsin Press, Madison, 1986.
- CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL/1988.** Ed. Saraiva, São Paulo, 2005.
- CONTERATO, M; NIEDERLE, P.A; RADOMSKY, G.F.W. ; SCHNEIDER, S.** Mercantilização e mercados: a construção da diversidade da agricultura na ruralidade contemporânea. In: Schneider,

Sergio; Gazolla, Marcio. (Org.). Os atores do desenvolvimento rural: praticas produtivas e processos sociais emergentes. Porto Alegre: UFRGS, 2011.

DELGADO, N. G. O papel do rural no desenvolvimento nacional: da modernização conservadora dos anos 1970 ao Governo Lula. In: Brasil rural em debate (coletânea de artigos). Coord. de DELGADO, N. G. CONDRAF/MDA, Brasília. 2010.

ELLIS, F. Peasant Economics – Farm households and Agrarian Development. Cambridge University Press, Cambridge, 1988.

FERRARI, D. L. Cadeias agroalimentares curtas: a construção social de mercados de qualidade pelos agricultores familiares em Santa Catarina. Tese de Doutorado PGDRG/UFRGS, Porto Alegre, 2011.

FINATTO, R. A. A organização espacial da agricultura orgânica na região Sul do Brasil: notas preliminares. In: XVII Encontro Nacional de Geógrafos, 2012, Belo Horizonte/MG. Anais..., p. 01-10, 2012.

FOULQUÉ, P. La dialectique. In: “Que sais-je?” Le point des connaissances actualles. Presses Universitaires de France, Paris, 1949.

HEGEL, G.W.F. A Razão na História. Ed. Centauro, São Paulo, 2008.

HEGEL, G.W.F. Introdução à História da Filosofia (1816). Ed. Abril Cultural, São Paulo, 1980.

IPD, INSTITUTO DE PROMOÇÃO DO DESENVOLVIMENTO. Perfil do mercado orgânico brasileiro como processo de inclusão social. Curitiba: Inteligência - IPD Orgânicos, 2010.

IPD, INSTITUTO DE PROMOÇÃO DO DESENVOLVIMENTO. O mercado brasileiro de produtos orgânicos; Curitiba: Inteligência - IPD Orgânicos, 2011.

- IPEA.** A Heterogeneidade estrutural no setor agropecuário brasileiro: evidências a partir do censo agropecuário de 2006. Rio de Janeiro, 2012.
- LEFEBVRE, H.** Lógica formal/lógica dialética. Ed. Civilização Brasileira S.A., Rio de Janeiro, 1975.
- LIPTON, M.** The theory of optimising peasant. The journal of development studies, v.4, n.3, pp.327-351, 1968.
- MAGNANTI, Natal J.** Circuito Sul de circulação de alimentos da Rede Ecovida de Agroecologia. Revista Agriculturas, v. 5 nº 2. p. 26-29, 2008.
- MAGNANTI, Natal J.** Manual do Sistema Participativo de Garantia da Rede Ecovida de Agroecologia. Lages, Centro Vianei, 2010.
- MALUF, R. S.** Mercados agroalimentares e a agricultura familiar no Brasil: agregação de valor, cadeias integradas e circuitos regionais. In: Ensaios FEE, Porto Alegre, v. 25, n.1, p. 299-322, abr. 2004.
- MARX, K.** Manuscritos econômico-filosóficos (1848). Ed. Boitempo, São Paulo, 2004.
- MAUSS, M.** Sociologia e Antropologia. Ed. Cosac Naify, São Paulo, 2003.
- MELLO, J.M.C; NOVAIS, F.** Capitalismo tardio e sociabilidade moderna. Ed. Unesp, Campinas, 2009.
- MENDRAS, H.** 1967. La Fin des Paysans – Innovation et changement dans l’agriculture française. Paris, Futuribles/Sedeis.
- PEREZ-CASSARINO; FERREIRA.** Agroecologia, construção social de mercados e a constituição de sistemas agroalimentares alternativos: uma leitura a partir da Rede Ecovida de Agroecologia. In: NIEDERLE, P.A; ALMEIDA, L; VEZZANI, F.M. Agroecologia: práticas, mercados e políticas para uma nova agricultura. Kairós, Curitiba, 2013.

PLEIN, C; SCHNEIDER, S. Agricultura familiar e mercantilização. In: CASTILHO, M. L; RAMOS, J.M. Agronegócio e desenvolvimento sustentável. Ed. Gráfica, Francisco Beltrão, 2009.

PLOEG, J. D van. Camponeses e Impérios Alimentares: lutas por autonomia e sustentabilidade na era da globalização. Ed. UFRGS, Porto Alegre, 2008.

PLOEG, J. D van. El proceso de trabajo agrícola y la mercantilización. In: GUSMAN, E. S. (Ed.). Ecología, campesinato y historia. Ed. Piqueta, Madrid, p. 163-195, 1992.

PLOEG, J. D van. O modo de produção camponês revisitado. In: SCHNEIDER, S (org.). A diversidade da agricultura familiar. Ed. UFRGS, Porto Alegre, 2006.

POLANYI, K. A subsistência do homem e ensaios correlatos. Ed. Contraponto, Rio de Janeiro, 2012.

PRADO JR, C. A revolução brasileira. Ed. Brasiliense, São Paulo, 1966.

QUEIROZ, M. I. P. O campesinato brasileiro: ensaios sobre civilização e grupos rústicos no Brasil. Ed. Vozes, Petrópolis, 1976.

“QUER PAGAR QUANTO?”. Revista do Idec. Abril 2010.

REDFIELD, R. Peasant society and culture. The University of Chicago Press, Chicago, 1960.

ROVER, O. Agroecologia, mercado e inovação social: o caso da Rede Ecológica de Agroecologia. In: Revista de Ciências Sociais UNISINOS, São Leopoldo, Vol. 47, N.1, p.56-63, Jan/Abr. 2011.

ROVER, O; LAMPA, F. Rede Ecológica de Agroecologia: articulando trocas mercantis com mecanismos de reciprocidade. In: Revista

Agriculturas – experiências em agroecologia, Rio de Janeiro, vol.10, n.2, Junho de 2013.

ROVER, O; LAMPA, F; PACHECO LUIZ, F. As políticas públicas e a promoção da agroecologia junto a agricultores familiares do sul do Brasil. Artigo apresentado no IV Seminário Nacional de Sociologia e Política, UFPR, Curitiba, setembro de 2012.

SABOURIN, E. Camponeses do Brasil: entre a troca mercantil e a reciprocidade. Ed. Garamond, Rio de Janeiro, 2009.

SABOURIN, E. Sociedade e organizações camponesas: uma leitura através da reciprocidade. Editora da UFRGS, Porto Alegre, 2011.

SANTOS. A experiência da Rede Ecovida de Agroecologia no sul do Brasil. Revista Brasileira de Agroecologia. Vol. 2. Nº 2. Out/2007.

SCHERER-WARREN, I. Redes emancipatórias: nas lutas contra a exclusão e por direitos humanos. Ed Appris, Curitiba, 2012.

SCHNEIDER, S. (org.). A diversidade da agricultura familiar. Porto Alegre, Ed da UFRGS, 2006.

SCHULTZ, T. A transformação da agricultura tradicional. Jorge Zahar, Rio de Janeiro 1965.

SEN, A. K. Peasants and dualismo with or without surplus labor. The journal of political economy, v.74, n.5, pp. 425-450, 1966.

SHANIN, T. A definição de camponês: conceituações e desconceituações – o velho e o novo em uma discussão marxista. In: Revista NERA, Presidente Prudente, ano 8, n.7, pp.1-21, Jul./Dez. 2005.

SIMMEL, G. As grandes cidades e a vida do espírito. Universidade da Beira Interior, Covilhã, 2009.

SIMMEL, G. Comment les formes sociales se maintiennent. L'année sociologique, première année, pp. 71-109, 1896-97.

SINGER, P. Introdução à economia solidária. Ed. Perseu Abramo, São Paulo, 2002.

SITE COOPERATIVA ECOSERRA:
www.cooperativaecoserra.com.br

SITE REDE ECOVIDA De AGROECOLOGIA:
www.ecovida.org.br

SITE CENTRO VIANEI DE EDUCAÇÃO POPULAR:
www.vianei.org.br

SITE CEPAGRO: www.cepagroagroecologia.wordpress.com

TROTSKY, L. Programa de Transição: A agonia do capitalismo e as tarefas da IV Internacional. São Paulo, Ed Instituto José Luís e Rosa Sundermann, 2004.

WANDERLEY, M. de N. B. O camponês, um trabalhador para o capital. In: **WANDERLEY, M. de N. B.** O mundo rural como um espaço de vida: reflexões sobre a propriedade da terra, agricultura familiar e ruralidade. Editora UFRGS, Porto Alegre, 2009.

WANDERLEY, M. de N. B. Agricultura familiar e campesinato: rupturas e continuidade. In: **WANDERLEY, Maria Nazareth B.** O mundo rural como um espaço de vida: reflexões sobre a propriedade da terra, agricultura familiar e ruralidade. Editora UFRGS, Porto Alegre, 2009.

WANDERLEY, M. de N. B. Em busca da modernidade social: uma homenagem a Alexander V. Chayanov. In: **WANDERLEY, Maria Nazareth B.** O mundo rural como um espaço de vida: reflexões sobre a propriedade da terra, agricultura familiar e ruralidade. Editora UFRGS, Porto Alegre, 2009.

WANDERLEY, M. de N. B. A sociologia do mundo rural e as questões da sociedade no Brasil contemporâneo. Revista Ruris, Vol. 4, número 1, março/2010.

WANDERLEY, M. de N. B. Raízes históricas do campesinato brasileiro. In: **WANDERLEY, M. de N. B.** O mundo rural como um espaço de vida: reflexões sobre a propriedade da terra, agricultura familiar e ruralidade. Editora UFRGS, Porto Alegre, 2009.

WILKINSON, J. A agricultura familiar face ao novo padrão de competitividade do sistema agroalimentar da América latina. In: **WILKINSON, John.** Mercados, Redes e Valores: O novo mundo da agricultura familiar. Ed UFRGS, Porto Alegre, 2008

WILKINSON, J. Mercados, redes e valores. Editora UFRGS: Programa de pós-graduação em desenvolvimento rural, 2008.

WOLF, E. Sociedades Camponesas. Jorge Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1970.

ZAOUAL, H. Nova economia das iniciativas locais: uma introdução ao pensamento pós-global. DP&A Editora. COPPE/UFRJ, Rio de Janeiro, 2006.

ZOLDAN, P.C.; MIOR, L.C. Produção orgânica na agricultura familiar de Santa Catarina em 2010. Florianópolis: Epagri, 2012, 94p.